

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

**LES CONVENTIONS FISCALES
PASSÉES PAR LA FRANCE
CONTRE LA DOUBLE IMPOSITION
DES SOCIÉTÉS
NATIONALES ET ÉTRANGÈRES**

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le 4 Décembre 1933, à 2 heures

PAR

PIERRE SÉNÉCHAL

Président : M. RENÉ CASSIN, *professeur*
Suffragants : { MM. NIBOYET, *professeur*
 HAMEL, *professeur*

PARIS (V°)

LES PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

49, Boulevard Saint-Michel, 49

LES CONVENTIONS FISCALES
PASSÉES PAR LA FRANCE
CONTRE LA DOUBLE IMPOSITION
DES SOCIÉTÉS
NATIONALES ET ÉTRANGÈRES

**LES CONVENTIONS FISCALES
PASSÉES PAR LA FRANCE
CONTRE LA DOUBLE IMPOSITION
DES SOCIÉTÉS
NATIONALES ET ÉTRANGÈRES**

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le 4 Décembre 1933, à 2 heures

PAR

PIERRE SÉNÉCHAL

Président : M. RENÉ CASSIN, *professeur*

Suffragants : { MM. NIBOYET, *professeur*
HAMEL, *professeur*

PARIS (V^e)

LES PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

49, Boulevard Saint-Michel, 49

1933

*La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les
thèses ; ces opinions doivent être considérées
comme propres à leurs auteurs.*



TABLE DES MATIÈRES

PREMIÈRE PARTIE

LES DONNÉES DU PROBLÈME

INTRODUCTION	1
CHAPITRE I. — <i>La double imposition internationale</i>	7
<i>Section I</i> : Causes juridiques	7
<i>Section II</i> : Causes économiques et géographiques	20
CHAPITRE II. — <i>L'œuvre des experts de Genève</i>	25
CHAPITRE III. — <i>L'Enquête Carroll</i>	33
CHAPITRE IV. — <i>Le projet de convention sur la répartition du bénéfice</i>	40

DEUXIÈME PARTIE

LES SOLUTIONS DU PROBLÈME

CHAPITRE I. — <i>Le droit interne Français</i>	55
<i>Section 1</i> : Les dispositions contre la double imposition internationale	55
1) Extension de l'exonération de l'article 27 de la loi du 31 juillet 1920 aux sociétés françaises ayant des participations dans des sociétés étrangères, par l'article 4 de la loi du 31 juillet 1929	55
2) Exonération des entreprises de navigation étrangères, article 5 de la loi du 29 avril 1926	61

3) Exonération des sociétés françaises, faisant des prêts à l'étranger par l'intermédiaire de succursales, article 1 de la loi du 16 février 1932	64
<i>Section 2 : La double imposition interne française des sociétés étrangères et l'article 76 de la loi de finances du 31 mai 1933</i>	67
CHAPITRE II. — Les conventions non soumises à l'approbation législative	81
<i>Section I : Les conventions générales</i>	83
a) Clause d'égalité	85
b) Clause de la nation la plus favorisée	88
<i>Section II : Les conventions visant spécialement les sociétés ..</i>	91
Accord commercial franco-allemand du 17 août 1927, article 26	92
Convention d'établissement franco-belge du 6 octobre 1927, article 8	99
Accord commercial franco-tchécoslovaque, 2 juillet 1928, article 22	101
Accord commercial franco-canadien	107
Arrangement franco-espagnol, 18 mai 1926	108
CHAPITRE III. — Les conventions soumises à l'approbation législative	125
<i>Section I : Les conventions antérieures aux travaux de la Société des Nations</i>	125
La Convention franco-sarroise du 5 juillet 1922. Loi du 17 juillet 1923	125
<i>Section 2 : Les conventions inspirées des travaux de la Société des Nations</i>	133
La Convention franco-italienne du 16 juin 1930. Avenant du 16 novembre 1931. Loi du 13 juillet 1933	136
§ 1. Le droit commun fiscal italien	136
§ 2. La Convention	150
La Convention franco-belge du 16 mai 1931. Loi du 13 juillet 1933	165
§ 1. Le droit commun fiscal belge	166
§ 2. La Convention	176
La Convention franco-américaine du 27 avril 1932	187
§ 1. Le droit commun fiscal américain	190
§ 2. La Convention	202
Conclusion	224

INTRODUCTION

L'insuccès des efforts qu'a déployés la Conférence de Londres pour rétablir entre les nations les courants normaux de marchandises et de capitaux, ne doit pas laisser oublier que seule la coopération internationale peut faire disparaître certaines des causes de la crise économique actuelle. Aussi, ne saurait-on accorder une trop grande attention à la loi du 13 juillet 1933, par laquelle le Parlement français, après une longue temporisation, vient d'adopter les conventions qui tendent à supprimer les doubles impositions entre la France d'une part, la Belgique et l'Italie d'autre part.

La présente étude est consacrée aux accords passés par la France en ce domaine. L'analyse et le rapprochement de toutes les conventions signées par tous les États nous auraient sans doute ouvert plus largement le champ de la législation comparée et permis des conclusions d'ordre plus général. Mais le problème de la double imposition est trop récent et nous apparaît trop difficile à exposer et à résoudre pour que nous n'ayions pas préféré l'étude approfondie d'un sujet restreint à une vaste synthèse qui eût risqué, en embrassant trop, de mal étreindre.

Si les exigences du bon sens et de l'équité, que traduit dans le domaine juridique le principe *non bis in idem*, limitent les superpositions frappant les individus, l'interposition, entre l'entreprise et le capitaliste, de la personne-société a eu pour conséquences de les multiplier. Sans doute en droit strict, n'y a-t-il double imposition que dans la mesure où le même impôt frappe deux fois la même opération juridique ou le même revenu : On dira que l'impôt sur les B.I.C. atteint la société alors que l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières ne frappe ce bénéfice que quand il passe dans le patrimoine de l'actionnaire. Mais les fictions juridiques ne sauraient cacher la réalité économique ; en fait, les deux impôts atteignent la société, qui doit retenir le second et voit ainsi son revenu amputé de 15 % + 16 % du surplus distribué, c'est-à-dire de près d'un tiers. La logique conduirait, dans le cas où une autre société détient des actions de la première, à imposer le revenu une troisième fois comme bénéfice de la participante et une quatrième fois lors de sa distribution à l'actionnaire.

De même, une société qui fait des prêts, à l'aide de fonds provenant de l'émission d'obligations, devrait à la fois, en principe, retenir l'impôt sur le coupon payé à ses obligataires tout en étant assujettie à l'impôt sur le revenu des créances. En adoptant en 1917 notre système d'impôts cédulaires, sans modifier la taxe édictée en 1872 sur le revenu des titres, le législateur ouvrait la voie à de nombreuses superpositions de ce genre ; il convient d'ajouter que si le principe de l'imposition distincte de la société et de l'associé n'a jamais été répudié, des

déroptions de fait en ont atténué les conséquences fiscales.

Les fusions de société offrent d'autres exemples de semblables cumuls. Si, plusieurs sociétés décident de se fondre en une troisième, les biens qui ont déjà supporté, lors de la constitution des sociétés absorbées, un droit d'apport de 3 %, devraient logiquement subir un nouveau droit, du fait qu'elles deviennent la propriété d'une nouvelle personne morale. Ici aussi, des dispositions sont adouci les effets fâcheux de cette cascade d'impôts.

Nous laisserons, hors de notre étude, ces superpositions de droit interne, qui tout en constituant en fait des doubles impositions ne méritent pas ce nom, en droit strict. Nous limiterons nos recherches aux superpositions d'ordre international et nous analyserons également les causes des doubles impositions internes qui frappent les sociétés étrangères contrôlant des filiales françaises. Si l'on considère que le poids des secondes s'ajoute souvent à celui des premières, on imagine quel peut être l'intérêt pratique, pour les sociétés aussi bien que pour les administrations, des conventions qui substituent des arrangements équitables à l'application stricte des principes.

L'importance juridique du sujet n'est pas moins grande. Nous aurons à propos de chaque accord à analyser la législation et les méthodes de ventilation de chaque État et à signaler, par l'exposé des dispositions concurrentes du droit français, les cas de double impo-

sition. La mise en lumière de certaines imperfections peut inciter certains États à modifier leurs lois internes et contribuer dans une certaine mesure à l'élaboration conventionnelle d'un droit fiscal international. Il est inutile de rappeler la part qu'ont prise la Société des Nations, et la Chambre de Commerce Internationale dans la lutte contre la double imposition et il convient de remarquer que la plupart des textes que les États ont signés, avant de posséder les conclusions des experts de Genève, sont d'une lecture malaisée et se sont heurtés à l'hostilité des administrations. L'étude même des lacunes et des insuffisances des accords passés par la France, donnera une idée plus précise de la complexité du sujet et permettra d'apprécier ce qui a été fait en fonction de ce qui reste à faire.

Cette étude comprend deux parties.

Comme on ne saurait résoudre un problème sans en dégager préalablement toutes les données, la première partie s'attachera à définir la double imposition internationale et à exposer les causes qui en ont multiplié les cas et augmenté la gravité. Nous signalerons ensuite les travaux de la Société des Nations, qui se rapportent particulièrement au sujet traité. Cette partie sera aussi courte que possible. Nous nous efforcerons d'éviter tout commentaire, qui ne ferait que résumer des ouvrages, dont l'intérêt juridique et fiscal est considérable et auxquels on ne saurait se dispenser de recourir. Nous arriverons enfin à la partie proprement originale de ce travail, c'est-à-dire à l'étude des dispositions d'ordre interne et conventionnel par lesquelles la France a tenté,

avec plus ou moins de bonheur, de supprimer les superpositions internationales.

Une première section de cette partie sera consacrée aux textes du droit interne français ; l'étude des conventions occupera naturellement le reste de l'étude. Maintes difficultés s'opposaient à une classification rationnelle d'accords qui diffèrent autant par leur forme juridique que par leur contenu. Il nous a paru convenable de ne pas nous contenter d'un commentaire purement déductif, qui aurait eu pour conséquence d'accorder la même importance à un accord franco-sarrois qu'à une convention passée avec les États-Unis, mais bien plutôt de serrer de près la réalité et de restituer les conventions au milieu des circonstances géographiques, juridiques, politiques, qui ont provoqué leur élaboration et guidé leur application pratique.

Ces considérations de fait nous ont amené à répartir les conventions en deux chapitres. D'une part, celles qui, participant à la nature des actes où elles sont insérées, échappent à la nécessité de la sanction législative. D'autre part, celles qui ont été proposées à la délibération et à l'approbation du Parlement et par suite acquièrent force de loi.

Dans le premier groupe, nous opposerons les clauses à objet général à celles qui concernent spécialement les sociétés. Dans le second, nous étudierons après le traité franco-sarrois de 1922 les conventions franco-italienne et franco-belge qui viennent d'être adoptées par la loi du 13 juillet 1933, et le projet de convention franco-américaine. Ces trois accords sont relatifs aux

impôts directs, et concernent aussi bien les individus que les sociétés, mais nous avons cru devoir en donner une analyse d'ensemble, qui seule permettra d'apprécier leur équilibre interne et de comparer les sacrifices consentis par les signataires, et, au surplus, une modification de l'impôt sur les traitements et salaires intéresse autant une société qu'un arrangement sur le régime des valeurs mobilières. Pourtant, la plus grande part de notre commentaire sera réservée aux dispositions qui intéressent spécialement les sociétés, c'est-à-dire aux clauses concernant l'impôt sur les B. I. C., et la taxe sur le revenu des valeurs mobilières. Nous n'aurons presque jamais à résoudre le problème de la double imposition à propos d'impôts comme la contribution foncière ou la patente, dont l'assiette ne soulève pas de difficultés de ventilation. Les conventions en général n'en parlent pas.

Avant d'entrer dans le détail de cette étude nous tenons à remercier M. le Professeur CASSIN qui a guidé nos pas dans une route difficile et accepté de présider cette thèse, et M. ROGÉON, Chef de bureau au Ministère des Finances, qui a bien voulu nous faire bénéficier de son expérience fiscale.

PREMIÈRE PARTIE

LES DONNÉES DU PROBLÈME

CHAPITRE PREMIER

LA DOUBLE IMPOSITION INTERNATIONALE

SECTION I. — CAUSES JURIDIQUES

Il y a superposition internationale quand plusieurs États, dans l'exercice de leur souveraineté, frappent d'impôt, chacun pour son compte, le même phénomène économique ou juridique. On conçoit aisément que si sur le plan international, comme en droit interne, l'interposition de la personne-société entre l'entreprise et le capitaliste, provoque des superpositions de fait, le conflit des législations multiplie les cas de doubles impositions au sens strictement juridique du mot.

Nous distinguerons, en nous excusant de ce que comporte nécessairement d'un peu arbitraire une semblable classification, deux causes principales de superposition.

La première est, non pas comme on le dit parfois d'une manière un peu vague, la divergence des législations, mais le conflit de systèmes d'impôts dont les principes diffèrent selon qu'ils atteignent les sociétés nationales ou étrangères.

Par exemple, la plupart des États obligent les sociétés domiciliées sur leur territoire à retenir l'impôt sur le revenu de toutes les valeurs mobilières qu'elles ont émises, sans considérer la nationalité du porteur, ni le lieu du paiement. Il n'est pas rare non plus qu'une société soit dans l'État de son siège soumise à l'impôt sur tous les bénéfices qu'elle a réalisés, sur le territoire national comme à l'étranger.

Ici, le principe de l'imposition est un lien d'allégeance politique : la nationalité, qui est déterminée par le lieu où se trouve le siège social ou le centre de direction ; mais, de même que la notion du domicile des personnes physiques varie avec les législations, il est parfois délicat en matière de société de distinguer le siège social effectif, c'est-à-dire le centre économique de Direction, du siège social apparent. Des États qui, comme certains cantons suisses, édictent des dispositions favorables aux holdings et ont intérêt à attirer les capitaux, ont tendance à considérer qu'une installation rudimentaire, un bureau par exemple, constitue un siège social. D'ailleurs, si la personnalité morale entraîne des charges, elle offre des avantages. Il peut arriver que la jurisprudence dans l'incertitude des lois, dissipe la fiction juridique, déclare qu'une société composée d'associés étrangers ne peut prétendre au bénéfice des lois nationales.

D'autre part, si l'État où est domiciliée la société, impose l'ensemble de ses revenus, l'État où elle exerce une activité, où elle possède une entreprise d'achat de vente ou de fabrication, où elle émet un emprunt ou consent un prêt, taxera le revenu de ces opérations au nom d'un principe d'allégeance économique, sans se préoccuper de savoir si la société étrangère subit l'impôt à l'étranger sur ce même revenu.

Sans doute, des dispositions de droit interne atténuent la gravité de ces superpositions. Beaucoup de législations exemptent d'impôt les bénéfices réalisés à l'étranger par des sociétés nationales y ayant des établissements stables. Pourtant, en l'absence d'une définition internationale de l'établissement stable, des interférences se produiront et il y aura tantôt double imposition, tantôt évasion fiscale. En matière de valeurs mobilières, le principe de la source s'efface généralement derrière celui du domicile du débiteur ou du créancier et le même coupon, taxé en vertu de règles différentes, subira des prélèvements qui réduiront à rien le revenu du porteur. La Chambre de Commerce Internationale dont le Congrès attache un grand prix à la disparition de la double imposition, n'a cessé de dénoncer ses répercussions fâcheuses sur l'esprit d'épargne et d'association, et l'obstacle qu'elle constitue aux progrès de la concentration industrielle et financière et à une saine division internationale du travail.

Les exemples pratiques de doubles impositions provoquées par la différence des principes d'imposition foisonnent. Prenons un exemple fréquent : un porteur

français d'actions émises par une société ayant son siège en Allemagne encaisse le dividende à Paris. Le coupon supportera l'impôt français sur le revenu des valeurs mobilières, au taux de 16 % si la société allemande est abonnée pour une quotité de ses titres ou de ses biens ; si elle ne l'est pas, le banquier retiendra 20 %, mais la société allemande n'est pas seulement assujettie en Allemagne à l'impôt sur les bénéfices ; elle doit également y retenir l'impôt sur le revenu de toutes les valeurs mobilières qu'elle a émises (les intérêts des obligations, croyons-nous, jouissent d'exemptions depuis l'ordonnance du 16 octobre 1930). Le même coupon va être grevé cumulativement d'un prélèvement dans le pays du domicile de la Société, et de l'impôt dans l'État où le porteur est domicilié, où dans lequel la société a un établissement.

De même, si une Compagnie espagnole perçoit en France des dividendes et intérêts d'une société française, dont elle ne possède pas le contrôle économique, elle subira à la fois l'impôt français et l'impôt espagnol sur ce revenu.

Avant la ratification récente de la convention du 16 juin 1931, les revenus de valeurs françaises étaient frappés en Belgique au taux réduit de 6 %, mais la société française doit l'impôt français sur l'ensemble des revenus de valeur mobilière qu'elle distribue, même si les fonds dont ces revenus sont payés proviennent de sources étrangères. Un porteur, belge ou non, qui touchait en Belgique un coupon français, voyait son revenu amputé de 16 + 6 c'est-à-dire 22 %.

La superposition était encore plus lourde dans le cas où un français touchait en France un coupon belge, puisque le même revenu était assujetti à la taxe mobilière belge qui peut atteindre 22 % et à l'impôt français de 16 ou 20 %.

De semblables cumuls sont écrasants ; ils constituent une prime à la fraude, dans tous les cas où l'impôt est perçu sur la déclaration du bénéficiaire. La convention franco-belge, que nous étudierons par la suite, a remédié dans une large mesure à cette fâcheuse situation.

Nous n'avons envisagé que l'hypothèse où un particulier, ou une société, domiciliés dans un État perçoit des revenus à l'étranger, mais certaines dispositions particulières au droit français, provoquent une double imposition internationale. L'article 3 du décret du 6 décembre 1872 a étendu aux sociétés étrangères, exploitant des biens en France, le principe de l'équivalence avec les sociétés nationales, introduit par la loi du 29 juin 1872 pour les sociétés étrangères dont les titres circulent dans notre pays. Ainsi, une société allemande qui exploite une usine en France y sera soumise, non seulement à l'impôt sur les B.I.C., mais aussi à la taxe sur le revenu des valeurs mobilières, appliquée à une quotité de ces distributions totales, égale à la part que représente l'actif ou le chiffre d'affaires français dans l'actif total ou l'activité totale. Mais cette entreprise sera obligée en Allemagne de retenir l'impôt sur tous les revenus qu'elle distribuera qu'ils soient d'origine française ou allemande...

Encore, ne parlons-nous pas ici de la superposition interne française, qui frappe les sociétés étrangères

contrôlant des filiales françaises et dont le poids s'ajoute souvent à celui de la double imposition internationale.

Il convient d'ajouter que dans des États à fiscalité lourde comme la France, les superpositions de fait aggravent les méfaits des superpositions juridiquement caractérisées ; avant que le Parlement français n'eût voté l'article premier de la loi du 16 février 1932, une société française qui prêtait à des industriels étrangers, par l'intermédiaire d'une succursale étrangère, des fonds acquis au moyen d'une émission d'obligations en France, se voyait assujettie en France à l'impôt sur le revenu des obligations, à l'impôt sur le revenu de créances, dépendant de son établissement étranger, et à l'impôt étranger sur le revenu des créances et en leur source dans le pays.

L'enregistrement à l'étranger des actes constitutifs d'une société qui s'y établit donne lieu à des superpositions, qui pour être moins connues que les précédentes, n'en offrent pas moins une certaine gravité ; si la législation française sur ce point est libérale, il est fréquent que des sociétés françaises, établies à l'étranger, aient dû supporter le droit d'enregistrement sur l'ensemble de leur capital social et non pas seulement sur la part investie dans le pays.

Les divergences des systèmes d'impôts en matière de bénéfice ont des conséquences souvent moins graves. Nous avons dit que des dispositions de droit interne réservent à l'État où se trouve un établissement stable le droit de frapper les B.I.C., ou, sans répudier le principe de l'imposition globale dans l'État du domicile, autorisent

par exemple en Espagne et en Italie, la défalcation du bénéfice réalisé et imposé à l'étranger. Pourtant, la législation allemande ou américaine frappe l'ensemble des bénéfices des sociétés nationales ; dans les deux derniers cas, d'ailleurs, certains abattements atténuent sensiblement la gravité de la superposition.

Enfin le conflit du principe du domicile et de la source provoque souvent la double imposition des traitements et salaires et des tantièmes d'administrateurs. Par exemple l'administrateur, domicilié en France, d'une société tchécoslovaque verra son revenu à la fois taxé à l'origine et dans le pays de son domicile. Un français touchant un traitement d'une entreprise italienne subissait avant la ratification de l'accord franco-italien, une superposition du même ordre. L'assiette de l'impôt personnel sur le revenu global qui reste en dehors de notre étude, soulève des difficultés semblables.

La comparaison des systèmes fiscaux permet avec un peu d'attention de déceler les cas théoriques et pratiques de double imposition dus à la différence des principes législatifs et la pratique des conventions, on le verra, remédie dans une assez large mesure à ces abus (1).

Pourtant, le problème de la double imposition n'est pas résolu pour autant ; avant de décider que tel revenu sera attribué à tel État, il faut savoir ce qu'est exactement ce revenu. La perception d'un coupon à l'étranger ne soulève évidemment pas d'ambiguïté, mais dans le

(1) Le mot abus est d'ailleurs impropre puisque c'est précisément un conflit de droits qui engendre ce genre de superposition.

cas où une entreprise étend son activité à plusieurs États, fabrique dans l'un, vend dans l'autre, achète dans un troisième, c'est-à-dire réalise un bénéfice industriel et commercial, il convient d'opérer la ventilation internationale de ce bénéfice et de fixer où s'arrête la souveraineté fiscale de chaque État. On conçoit comment, en l'absence de règles communes d'évaluation et de répartition, le même revenu se trouve attribué à plusieurs États, ou au contraire échappe à l'impôt. L'enquête menée par Mr. Mitchell B. CARROLL sur l'initiative et sous l'autorité de la Société des Nations a très bien mis en lumière les divergences qui séparent les méthodes de ventilation du bénéfice. Dans des cas spéciaux, comme celui des entreprises de navigation maritime, le problème est si difficile à résoudre que les États se sont résignés à exonérer sous condition de réciprocité les sociétés étrangères.

Quelques exemples pratiques éclaireront ces généralités. Si une société belge a son usine d'automobiles en France et son agence de vente en Belgique, doit-on considérer que seule la vente constitue un bénéfice ; ne convient-il pas au contraire de distinguer un bénéfice de fabrication et un bénéfice de vente ? Le rapport espagnol à l'enquête CARROLL signale, dans cet ordre d'idées, que des sociétés étrangères dont les établissements de production se trouvent en Espagne mais qui vendent exclusivement à l'étranger, se refusent à payer l'impôt espagnol sur les bénéfices, sous prétexte que de bénéfice leur provient uniquement de l'étranger et non d'Espagne où elles n'ont que des dépenses

Mais il faut bien admettre que si une société quitte le territoire national pour vendre, acheter, ou produire à l'étranger, c'est qu'elle y trouve avantage, qu'elle veut profiter de techniques plus avancées, de salaires moins hauts ou d'une fiscalité plus légère. Il est légitime d'opposer le bénéfice de fabrication ou d'achat au bénéfice de vente, mais la discrimination est délicate, la comptabilité, même exacte, n'apporte pas d'éclaircissements sur ce point, et la double imposition ne sera évitée que dans la mesure où les États où s'exerce à des stades différents l'activité de l'entreprise s'entendent sur les principes de ventilation du bénéfice.

Un autre exemple que nous empruntons également à l'exposé préliminaire de l'enquête CARROLL met en relief les différentes conceptions du revenu. Le Conseil d'État a jugé le 14 février 1930 qu'une société qui a en France un comptoir destiné à l'approvisionnement de ses établissements étrangers, était soumise à l'impôt sur les B.I.C., en premier lieu parce qu'une entreprise est imposable en France, dès qu'elle y fait des affaires par le moyen d'un établissement stable, ensuite parce qu'il y a un bénéfice inhérent à l'opération d'achat ; au contraire, pour les législations anglo-saxonnes l'impôt n'est exigible que là où un revenu est effectivement réalisé ou perçu, par exemple au lieu de la vente. La société américaine qui achète en France et vend aux U.S.A., risque donc de voir le même revenu imposé dans les deux pays.

Encore, supposons-nous que le bénéfice est convenablement déterminé, mais l'évaluation du revenu net, c'est-à-dire, d'une part, la déduction des dépenses néces-

saires à l'acquisition et à la conservation du revenu brut, d'autre part, la répartition des bénéfices et des pertes entre les divers établissements d'une même entreprise, soulève sur le plan international des difficultés encore plus grandes qu'en droit interne.

Imaginons qu'une société américaine qui possède des succursales en Europe contracte un emprunt obligataire, faudra-t-il imputer une partie de cette dette au passif de chacun des établissements étrangers, ce qui allègera les obligations fiscales de la succursale aux dépens de celle de la société établie en Amérique, et la législation du pays où se trouve l'établissement admettra-t-elle cette répartition ? Le même problème se pose pour l'attribution d'une partie du bénéfice de la succursale ou filiale étrangère à la société nationale et *vice versa*.

On comprend immédiatement comment, dans le cas où une société exploite à l'étranger une succursale ou y contrôle une filiale, l'exagération des prix de revient et des frais généraux peut être une source d'évasion du bénéfice vers des États à fiscalité plus légère. Si la société étrangère possède une succursale, cette dernière pourra prouver, factures en mains, que le prix de revient de ses produits égale ou dépasse leur prix de vente.

Le contrôle étranger de filiales, qui reçoivent la nationalité du pays où elles sont constituées, offre des dangers encore plus grands. La société-mère, qui souscrit la plus grande partie du capital et peut imposer à ses filiales ses administrateurs ou ceux d'une autre société affiliée, exercera son contrôle à des fins tantôt industrielles, (c'est le cas, par exemple, d'une entreprise américaine qui dirige

en France une entreprise d'importation d'essence, tantôt financières : ainsi une banque imposera à telle affaire dont elle possède les actions une augmentation du capital ou un emprunt, dont l'émission lui procurera de larges bénéfices. La multiplication des grandes holdings internationales qui, du siège qu'elles ont choisi dans quelque État minuscule à fiscalité légère, dirigent l'activité de sociétés de toutes nationalités et peuvent réduire à rien leurs bénéfices, en leur imposant des contrats onéreux avec d'autres sociétés affiliées, en leur concédant des brevets à des prix excessifs, en les écrasant de charges obligataires, et font ainsi le bonheur et le malheur des travailleurs et des épargnants dans tous les pays du monde, est un des traits les plus caractéristiques de l'après-guerre ; telle filiale ou succursale d'une holding étrangère sera toujours en déficit, alors que les entreprises nationales similaires prospèrent. Ces abus se rencontrent aussi bien dans les limites d'un même État, que dans le domaine international, et il convient de remarquer que le transfert de bénéfices entre sociétés d'un même groupe lèse gravement non seulement le fisc, mais aussi les actionnaires qui ont investi leurs capitaux dans une affaire d'apparence brillante et voient ensuite s'effondrer de manière imprévue le cours des titres de la société déficitaire ; la disparition de semblables pratiques est une question de moralité publique.

L'État sur le territoire duquel se trouve l'établissement d'une société étrangère a le droit et le devoir de se prémunir contre ces fraudes, soit qu'elles se produisent dans le sens qui vient d'être indiqué, soit au contraire

qu'une société nationale transfère ses bénéfices à l'étranger. Aussi, comme le révèle l'enquête CARROLL, certains États, par exemple la France en matière de revenus des valeurs mobilières, l'Espagne dans l'imposition des bénéfices et des distributions, emploient le système de la répartition fractionnaire, c'est-à-dire replacent la succursale ou la filiale dans l'unité économique du groupe industriel et financier qui les contrôle, et évaluent leur revenu comme une quote-part de celui de l'ensemble de l'affaire. D'autres États se contentent de méthodes empiriques, par exemple comparent l'établissement étranger à une entreprise nationale similaire ou l'imposent sur son revenu brut en appliquant au chiffre d'affaire un coefficient convenablement choisi.

D'autres États enfin, se contentent d'asseoir l'impôt sur les résultats de la comptabilité de la succursale ou filiale qui se trouve sur leur territoire. A vrai dire, toutes les administrations se reconnaissent le droit d'user des trois méthodes, examen des comptes, méthodes empiriques, répartition fractionnaire, mais selon le plus ou moins grand respect qu'elles ont de l'individualité ou de la personnalité de l'établissement étranger et la gravité variable des fraudes dont elles souffrent, elles accordent la préférence à l'un ou l'autre procédé d'évaluation.

Il est évident que les administrations n'éviteront la taxation arbitraire et la double imposition que si elles sont guidées dans la répartition du bénéfice commercial et industriel par des principes généraux qui seront adaptés à chaque catégorie d'entreprise (usine, magasin, banque, Compagnie d'assurances), et ensuite à chaque

cas particulier. D'autre part, le système de la répartition fractionnaire même s'il permet une taxation équitable, a d'assez graves conséquences juridiques, puisqu'il autorise l'administration, en assimilant la filiale à la succursale, à répudier la fiction universellement admise de la personnalité distincte des sociétés de capitaux.

Certaines conventions comme celle qui a été passée en 1927 entre la Suède et la Finlande, ou comme l'arrangement franco-espagnol du 18 mai 1926, contiennent quelques principes communs de ventilation ; d'autres invitent les administrations à se concerter, mais des accords bilatéraux privés de toute inspiration d'ensemble ne nous semblent pouvoir engendrer que des solutions spéciales et limitées. Certains États, comme l'Espagne, sont fortement attachés à leur système national de répartition fractionnaire ; en d'autres pays comme les U. S. A., les règles de ventilation ont un caractère législatif.

Les systèmes fiscaux sont trop différents, ils ont des attaches trop profondes avec l'histoire, l'économie, la géographie, la structure sociale de chaque nation pour qu'on puisse espérer autre chose que des accords bilatéraux et empiriques, au cas où la double imposition résulte de la différence des principes législatifs. Au contraire, la ventilation internationale du bénéfice peut et doit obéir à des règles d'un caractère général et universel ; seule l'adhésion des États à une convention collective, ou, à la rigueur, à des conventions bilatérales inspirées de principes communs pourra mettre fin à la

double imposition qui provient d'une détermination arbitraire du revenu net.

SECTION II. — CAUSES ÉCONOMIQUES ET GÉOGRAPHIQUES

La section précédente a un caractère trop théorique pour que nous ne croyions pas devoir indiquer ici quelques-unes des causes qui ont à la fois multiplié les risques de double imposition et augmenté leur gravité.

L'après-guerre a vu s'accroître singulièrement le nombre des entreprises étendant leur activité au territoire de plusieurs États. Cette expansion internationale, qui devait fatalement multiplier les cas de doubles impositions a obéi à des causes diverses, dont les unes sont d'ordre économique et présentent un caractère général, tandis que les autres relèvent de la géographie et sont spéciales à certains États.

L'instabilité monétaire créée par la guerre a provoqué l'afflux de l'or et des placements à long terme vers des pays considérés comme refuge. Ces mouvements de capitaux, en surexcitant l'activité économique des États qui leur donnaient asile, ont eu pour conséquence la surproduction. La prospérité immédiate détermina, par le jeu de l'augmentation des dépôts et par la hausse continue des valeurs mobilières, une inflation de crédit qui, dans une certaine mesure, se substitua aux capitaux étrangers quand les stabilisations permirent aux capitalistes de rapatrier ceux-ci. Les États-Unis où ce processus se développa avec une ampleur inouïe, se virent

obligés quand le marché de l'Union fut saturé, de chercher des débouchés à leurs produits en fondant en Amérique du Sud, en Europe et particulièrement en France, des agences, des bureaux et des succursales .

D'autre part, ces mouvements de capitaux, auraient dû avoir pour conséquence normale de renverser la balance commerciale des pays qui les accueillèrent. L'Amérique voulant rester tout à la fois créancière et exportatrice, se vit obligée de réinvestir au dehors le revenu de ses capitaux, de prendre des participations dans des sociétés étrangères, de leur consentir des prêts, ou de constituer des filiales : c'est ainsi que fut financée avec les conséquences que l'on sait la reconstruction économique de l'Allemagne.

Les nations Européennes n'échappèrent pas à cette fièvre économique, par souci de conserver à leur production un rythme que seule avait justifié la réparation des ruines causées par la guerre ; la nécessité de se procurer les devises nécessaires au paiement de dettes commerciales ou politiques, renforcèrent cette tendance à l'expansion.

D'autres motifs encouragèrent la constitution de filiales à l'étranger ; la société formée suivant les lois de tel État prend la nationalité de cet État, mais la fiction juridique ne saurait faire oublier que la société par actions est un procédé technique permettant d'assurer à des capitaux étrangers un emploi plus rémunérateur que celui qu'ils auraient trouvé dans leur pays d'origine ; la société-mère, si elle a l'habileté de choisir quelques administrateurs dans l'État où est établie sa filiale,

désarme les susceptibilités nationales, prend un contact plus étroit avec la clientèle et adapte sa production aux exigences de chaque race et de chaque civilisation. Tel qui n'achèterait pas une automobile importée de Détroit ou de Turin acceptera qu'elle soit fabriquée en France par la filiale d'une société américaine ou italienne, ira voir et écouter de prétendus films français tournés en France sous le contrôle d'une firme étrangère. Le consommateur aura conscience ainsi de fournir du travail à ses concitoyens et des ressources au Trésor sans toujours remarquer que son achat rémunère des capitaux étrangers et que, suivant une loi qu'a bien dégagée M. SIEGFRIED, le capital étranger attire nécessairement un personnel directeur étranger.

Cette simple observation montre combien il est difficile en matière internationale de séparer l'économique du politique. Il ne saurait être absolument indifférent à la défense nationale que telle entreprise de distribution d'essence soit sous le contrôle d'un trust anglo-américain, que telle usine de produits cellulose appartiennent à une banque allemande.

Enfin le contrôle de filiales n'a pas pour unique avantage de rapprocher l'entreprise étrangère de sa clientèle nouvelle, il présente aussi un intérêt fiscal : en souscrivant le capital de société anonyme française, l'entreprise étrangère cesse d'exercer son activité en France et par suite échappe à l'application du principe d'équivalence de l'article 3 du décret du 6 décembre 1872. Nous reviendrons sur ce point dans notre deuxième partie.

Ces causes économiques d'expansion internationale ont

eu un caractère à la fois général et accidentel ; elles ont affecté tous les États dans la mesure de leur développement industriel et financier et la crise actuelle provient pour une large part de ce que des économies qui étaient complémentaires sont devenues rivales dans tous les ordres de production. Mais de même que la concentration juridique diminue le nombre des opérations que l'État peut taxer, la paralysie des échanges internationaux de capitaux et de marchandises devait avoir pour effet de supprimer la matière imposable et par suite la double imposition. Mais il n'est pas interdit d'espérer qu'un jour, après beaucoup de luttes et d'excès, les entreprises anti-économiques qui végètent à l'ombre des barrières douanières disparaîtront, et que le monde connaîtra les bienfaits d'une saine division internationale du travail à laquelle ne s'opposeront plus l'incertitude des changes et les conflits des souverainetés fiscales.

A ces causes générales d'expansion économique, s'opposent des causes d'ordre géographique, qui intéressent spécialement certains États. Le traité de Versailles en remaniant la carte de l'Europe a disséminé dans des États différents les établissements d'une même entreprise. Cette situation donna naissance à tant de superpositions fiscales que les États intéressés ont dû, sans tarder, signer des conventions de non-imposition ; signalons les accords passés à Rome en 1920 par les successeurs de l'Autriche-Hongrie, les conventions passées postérieurement par la Pologne, l'Allemagne, la Tchécoslovaquie, l'Autriche, la convention franco-sarroise.

Pendant que l'évolution économique multipliait les

risques de double imposition, les Parlements, sous la pression des nécessités financières, et pour des raisons d'ordre politique et social, ne cessaient d'élever le taux des impôts qui frappent les revenus du capital ; la taxe française sur le coupon des valeurs étrangères non abonnées a atteint 25 % en 1926 ; sans doute, le souci d'assurer à leurs entreprises des capitaux abondants et bon marché a amené les États comme l'Italie ou l'Allemagne à alléger le régime fiscal des obligations. Il n'en reste pas moins vrai que les superpositions qui écrasent les valeurs mobilières sont particulièrement intolérables à l'heure où la crise économique réduit le montant des coupons, et contribuent à encourager le capitalisme de spéculation aux dépens du capitalisme d'épargne.

CHAPITRE II

L'ŒUVRE DES EXPERTS DE LA S. D. N.

Dès la fin de la Guerre, les organes de la S. D. N., chargés de favoriser l'activité économique internationale, réunirent des experts pour résoudre le problème de la double imposition. En 1925, ces experts dans leur rapport au Comité Financier déclaraient : « Nous nous sommes rendus compte qu'aucun changement à l'état de choses actuel ne pourrait être réalisé sans modification de la législation interne des Pays, et sans convention internationale. » Ils rappelaient ensuite le premier travail dans lequel les savants en 1923 avaient dénoncé les conséquences de la double imposition sur l'amortissement du capital et dégagé quelques principes généraux de taxation internationale. Il n'appartient pas à cette étude de s'étendre sur les détails de cette œuvre. Mais il n'est pas inutile pour l'intelligence des conventions qui seront analysées d'énumérer quels procédés de non-imposition s'offrent aux États.

1° L'imputation sur l'impôt national de l'impôt perçu à l'étranger, système appliqué par les U. S. A. (R. Act. S. 131).

2° L'exemption par le pays de la source, méthode qui convient surtout aux impôts personnels et suppose une certaine égalité économique entre les États.

3° La répartition de l'impôt total entre les États, solution qui ne peut guère être adoptée que par les membres d'une même organisation politique.

4° Un dernier procédé consiste à attribuer tel revenu à tel État selon la nature de ce revenu. Cette méthode est plus nuancée et plus scientifique que la précédente ; elle exige l'élaboration de principes communs d'imposition.

En 1927, les experts techniques insistent à nouveau sur les difficultés de l'entreprise et les méfaits de la double imposition ; ils signalent que la lutte contre la double imposition doit avoir pour corollaire la disparition de l'évasion fiscale. Les experts remirent ensuite au Comité Financier 5 projets de convention collective, tendant à éviter les superpositions dans le domaine des impôts directs.

Ces projets ne pouvaient recevoir d'application qu'avec l'assentiment des États intéressés. Aussi, le 31 octobre 1928 une réunion des délégués de 27 Nations fut convoquée à Genève en vertu d'une résolution du Conseil de la S. D. N. Ces experts gouvernementaux acceptèrent les principes dégagés par les experts techniques, mais firent observer que l'extrême diversité des systèmes fiscaux ne pouvait permettre que des conventions bilatérales, et qu'il convenait d'adjoindre au projet de 1927 des textes tenant mieux compte des divergences des systèmes fiscaux.

Les experts gouvernementaux renoncèrent à agiter la question difficile de l'insertion de la clause de la nation la plus favorisée dans les traités de double imposition et, après avoir rappelé qu'un texte trop général ne pouvait avoir de valeur pratique, proposèrent des solutions moyennes adaptées aux contingences fiscales et économiques.

Le texte-type de la Convention bilatérale tendant à éviter la superposition dans le domaine des impôts directs, comporte trois projets. Il est intéressant d'en rappeler les principales dispositions parce que plusieurs des conventions signées récemment par la France s'en inspirent très largement.

Le projet I a) distingue les impôts réels et personnels (art 1).

L'article 2 attribue le revenu des immeubles ou des créances hypothécaires à l'État de la situation de l'immeuble.

L'article 3 attribue des revenus des fonds publics, des obligations (même hypothécaires), des prêts, dépôts et comptes-courants à l'État où le débiteur a son siège.

L'article 4 réserve à l'État où se trouve le centre de direction effectif le droit d'imposer le revenu des actions et des parts.

L'article 5 concerne les revenus des exploitations industrielles, commerciales et agricoles, autres que les traitements et salaires. Ces revenus seront taxés là où se trouve un établissement stable. Ils échappent au contraire à l'impôt s'il sont réalisés par l'intermédiaire d'un agent autonome ; dans l'hypothèse de deux établisse-

ments stables, l'article 5 invite les administrations à l'arranger.

L'article 6 attribue les tantièmes à l'État du siège de direction.

L'article 7 admet en matière de traitements et salaires le même principe de la source.

L'impôt personnel, par exemple notre impôt sur le revenu global est établi au lieu du domicile du redevable.

Le commentaire précise que tout contribuable résidant dans un État signataire bénéficie des effets de la convention et cette disposition, qui ne tient pas compte de la nationalité, aurait une grosse importance pratique. Nous aurons souvent à étudier en effet si une société installée dans un pays étranger peut, en invoquant un principe d'égalité ou la clause de la nation la plus favorisée, demander à bénéficier du droit interne ou conventionnel de ce pays.

Le commentaire ajoute que si l'État du domicile de l'obligataire ou de l'actionnaire prélève un impôt, il y aura lieu à restitution. En résumé, l'adoption du projet I aurait amené la France à cesser d'imposer les valeurs mobilières étrangères, et les traitements et tantièmes gagnés à l'étranger par les contribuables domiciliés en France. Le texte au contraire respecte l'assiette de notre impôt sur les B. I. C.

Le projet I b) contient des dispositions d'un caractère plus pratique. Il ne distingue plus les impôts réels et personnels. L'article 1 déclare que le revenu, en principe est imposable au domicile du bénéficiaire, mais l'article 2 admet des dérogations pour certains impôts qui seront

perçus à la source : revenus immobiliers, industriels, commerciaux, agricoles, tantièmes, salaires. L'État du domicile accordera le dégrèvement des impôts déjà payés ; d'autre part l'État de la source sera tenu à remboursement au cas où il retiendrait un impôt sur un revenu non prévu dans l'article 2.

Le projet I *b*) tout en imposant à la France des sacrifices moins importants que le projet I *a*) lui aurait pourtant interdit de frapper les valeurs mobilières étrangères. Aussi, le projet I *c*) s'éloigne-t-il encore plus des principes primitifs et s'efforce de concilier des types de législation très différents sur la base d'arrangements empiriques.

En particulier, l'article 7 frappe le revenu des capitaux mobiliers dans l'État où le créancier a son domicile fiscal, c'est-à-dire son foyer. Si l'État du siège perçoit un impôt à la source comme il est fréquent en pratique, l'État du domicile renoncera ou dégrèvera le contribuable du montant des frais payés. Si ce système ne suffit pas à éviter la double imposition, en raison des divergences fiscales, les États s'accorderont soit pour déduire de l'impôt perçu par l'État du domicile tout ou partie de l'impôt prélevé à la source, soit pour se faire rembourser tout ou partie de ce dernier. L'analyse de ces articles qui eût pu paraître d'ordre académique voici quelques années, présente un intérêt assez grand, puisque des solutions dans le genre de celles qu'ils recommandent ont été adoptées récemment par les conventions franco-belge et franco-italienne.

La réalisation pratique des projets des experts, même

sous leur forme la plus modérée, se heurtait à de graves difficultés. Si l'on veut avoir une notion exacte du problème de la double imposition, tel qu'il se présente sur le plan des faits, il faut se garder de considérer des sociétés domiciliées dans un État idéal et remarquer que la conclusion d'accords de cet ordre intéresse surtout les États qui ont atteint un fort degré d'expansion économique et possèdent une fiscalité interne modérée, comme les États-Unis. Au contraire la France jouit d'un équilibre économique stable et son épargne, à tort ou à raison, préfère répondre à l'appel des collectivités publiques étrangères que financer au delà de nos frontières l'établissement de succursales ou de filiales françaises. D'autre part, les sociétés étrangères qui exploitent des biens dans notre pays et dont les titres y circulent, sont nombreuses et le cumul de l'impôt sur les B. I. C. et sur les valeurs mobilières procure au Trésor des ressources appréciables.

On imagine aisément dans ces conditions combien la disproportion des intérêts en présence rend malaisée la conclusion d'un accord imposant des sacrifices équivalents aux deux signataires.

En second lieu, la négociation des traités fiscaux est l'œuvre de la diplomatie. Les gouvernements qui les signent peuvent agir sous la pression d'intérêts particuliers ou chercher dans le domaine politique la contrepartie des sacrifices fiscaux qu'ils imposent à leur pays.

Enfin, et nous reviendrons souvent sur cette exigence, une convention qui déroge aux lois fiscales doit recueillir l'approbation législative. Ici encore des considérations

de politique internationale peuvent primer les nécessités économiques et fiscales.

L'idée même d'un traité fiscal à objet général est apparue de façon trop récente pour que les Parlements, si attachés à leurs prérogatives financières, n'aient pas considéré avec quelque méfiance des conventions qui se proposent de diminuer, de façon immédiate au moins, les recettes de l'État, en allégeant les obligations de contribuables étrangers. Les nations comme les États-Unis au sein desquelles la structure fédérale a multiplié les risques de double imposition sont mieux préparés que la France à signer des conventions dans ce domaine.

D'ailleurs, sans attendre les conclusions des experts gouvernementaux, un certain nombre d'États avaient conclu des accords contre la double imposition. Les entreprises de navigation maritime ont été les premières à bénéficier de l'exonération. Signalons les accords d'ordre plus général passés en 1922 par les États successeurs de l'Autriche-Hongrie, la convention franco-sarroise de 1922, les nombreux accords signés par les États de l'Europe Centrale et de la Scandinavie les arrangements accordés par l'Espagne à la France, l'Angleterre, l'Italie. D'autre part, la France a inséré dans plusieurs traités de commerce, des clauses fiscales visant les particuliers et les sociétés.

Mais si la conciliation des systèmes d'impôt sur le plan conventionnel a mis fin dans une certaine mesure à la double imposition du bénéfice et du revenu des capitaux mobiliers, le problème de la ventilation du B. I. C. restait entier.

Or, chaque législation a des règles et des méthodes différentes pour déterminer la nature ou la quotité du revenu passible de l'impôt. Aussi, le même revenu peut-il se trouver taxé dans plusieurs pays et cela même dans le cas où des principes communs de législation délimitent le champ des souverainetés fiscales.

CHAPITRE III

L'ENQUÊTE CARROLL

La conférence des experts gouvernementaux avait bien aperçu le problème de la ventilation, mais faute de pouvoir le résoudre, elle s'était contentée d'inviter les administrations à se concerter sur ce point. En même temps, et nous ne saurions mieux faire que d'emprunter les termes mêmes de la préface à l'enquête CARROLL, « le Comité Fiscal, nouvel organisme permanent qui fut alors créé par le Conseil de la S. D. N., reçut la tâche de trouver une solution d'ensemble du problème.

« Dans sa première réunion, en octobre 1929, ce comité établit un questionnaire sur le problème de la ventilation, qui fut envoyé à un grand nombre de gouvernements. On invita également la Chambre de Commerce Internationale à faire connaître les vues des entreprises commerciales. Les réponses à ce questionnaire, qui furent examinées par le Comité Fiscal dans sa deuxième session en mai 1930, firent ressortir la diversité des dispositions législatives et des pratiques suivies par les différentes administrations, ainsi que la complication du problème

de la ventilation et de la répartition du bénéfice entre plusieurs pays. Il en résultait la nécessité d'une étude plus détaillée et approfondie, avant qu'on puisse formuler des règles uniformes de ventilation.

« Un don de 90.000 dollars de la fondation Rockefeller, obtenu à la suite des démarches faites par le Professeur Thomas S. ADAMS, Membre américain du Comité Fiscal, permit d'entreprendre ce travail. La responsabilité de cette étude fut confiée à un sous-comité, composé de M. BORDUGE, Conseiller d'État, Directeur Général des Contributions Directes et de l'Enregistrement en France (1), qui en fut nommé Président, et de MM. BLAU Directeur Général des Impôts en Suisse ; Herbert DORN, Président de la Cour des Finances d'Allemagne, le Professeur Florés de LEMUS, Conseiller au Ministère des Finances en Espagne, et Sir Percy THOMSON, Vice-Président du Comité des Recettes Intérieures du Royaume Uni. Ce sous-comité chargea M. Mitchell B. CARROLL, ancien special attorney du département du Trésor des U. S. A., de conduire l'enquête ».

La première partie de l'enquête concerne 5 pays : la France, l'Allemagne, l'Espagne, la Grande-Bretagne, les États-Unis. Chacun des rapports est le fruit de la collaboration de M. CARROLL avec le représentant approprié du Comité des Experts fiscaux, qui comprend :

Pour la France, M. Jean GUILLET, Sous-Chef à la

(1) Nous tenons à rappeler ici la part très considérable qui revient à M. BORDUGE dans la négociation des conventions que la France a signées contre la double imposition.

Direction Générale de l'Enregistrement, et M. Roger PIERRE, Sous-Chef aux Contributions Directes.

Pour l'Allemagne, M. Werner PAASCHE, Conseiller au Ministère des Finances.

Pour la Grande-Bretagne, M. VERITY, Chef au Comité des Recettes Intérieures.

Pour l'Espagne, M. VINALES, Professeur à l'Université de Grenade.

Pour les U. S. A., M. Joseph WEARE, de l'Audit Revue Division, et Miss Mc. MORRISS de la « Rules and Regulations Section of the Bureau of internal revenue ».

Le rapport français est particulièrement remarquable par sa concision et sa clarté.

Les cinq rapports ont été réunis en 1932 dans une publication de la société des nations qui porte le N° C. 73. M. 38. 1932, II A, et s'appelle « L'imposition des entreprises Étrangères et Nationales » dans les pays mentionnés.

Les rapports des experts sont précédés d'un très intéressant « aperçu général » dans lequel M. CARROLL expose et compare les méthodes de ventilation appliquées en France, en Allemagne, en Espagne, en Grande-Bretagne et aux États-Unis aux succursales et filiales étrangères, aux sociétés nationales, aux holdings, et dégage dans quelle mesure les administrations considérées accordent leur préférence à l'examen de la comptabilité séparée, aux méthodes empiriques, ou au système de répartition fractionnaire du revenu global. Nous aurions aimé donner une analyse d'ensemble de l'enquête CARROLL, mais l'ampleur du sujet nous paraît mériter une étude spé-

cial. D'autre part, l'enquête s'est poursuivie en 1932 et 1933 à d'autres nations :

Le rapport belge a pour auteur M. René LEFEBURE, Sous-Directeur au Ministère des Finances.

Les autres experts sont :

Pour l'Italie M. Giovanni di PAOLO, Secrétaire au Ministère des Finances.

Pour la Suisse, M. J. RUOF, Vice-Directeur de la Direction des Contributions.

Pour la Tchécoslovaquie, M. Bohumil VLASAK, Ministre Plénipotentiaire.

Le rapport Luxembourgeois provient de la Direction même des Contributions.

Ces réponses vont être réunies, ainsi que dix-sept autres, et publiées incessamment et nous ne croyons pas devoir anticiper sur l'étude personnelle que M. CARROLL consacrera sans doute à cette nouvelle partie de son enquête.

D'ailleurs, notre commentaire de chacune des conventions passées par la France sera précédé de l'analyse du rapport de l'enquête CARROLL concernant l'autre État signataire. Nous nous permettrons, pour mettre en relief les cas de double imposition, de rappeler, quand il conviendra, les dispositions concurrentes de la législation française. L'enquête CARROLL a été éditée en français et en anglais. Les initiateurs de l'enquête, afin d'obtenir des résultats comparables entre eux, ont imposé aux rapports un cadre à peu près uniforme.

Chaque réponse comprend trois parties. Dans la première, on trouve une description générale du système

d'impôts cédulaires et personnels sur le revenu, et le texte expose quels sont les personnes et les revenus imposables, et comment est assis, liquidé et perçu l'impôt.

La deuxième partie est relative à l'imposition des entreprises étrangères et nationales. Une section A indique dans quelle mesure les entreprises étrangères sont assujetties à l'impôt et pour quels revenus. Une section B précise le régime des sociétés nationales quant aux revenus qu'elles touchent dans le pays ou à l'étranger.

La troisième partie est toujours la plus originale et la plus intéressante ; elle est consacrée aux méthodes de ventilation du revenu imposable. Une section A se rapporte aux entreprises étrangères ayant des succursales ou filiales dans le pays. Une première division expose quelles sont les méthodes de ventilation pratiquées dans l'État (comptabilité séparée, méthodes empiriques, répartition fractionnaire), et l'administration intéressée formule son opinion sur l'usage et les mérites relatifs des différentes méthodes. On expose ensuite les règles administratives ou législatives sur la ventilation des bénéfices entre la succursale et la filiale d'une part, l'entreprise principale et la société-mère de l'autre.

L'application des méthodes de ventilation aux diverses catégories d'entreprises, établissements d'achat, de vente, de fabrication, banques, compagnies d'assurances, de transports, d'éclairage, sociétés minières, occupe une deuxième division.

Une section B concerne le régime fiscal des sociétés nationales ayant des succursales ou filiales à l'étranger

et expose quelles sont les règles de répartition des bénéfices et des pertes entre les divers établissements.

Une section C est relative aux sociétés « holdings » et précise, s'il y a lieu, le traitement auquel sont assujetties les holdings nationales contrôlant des filiales étrangères, et les sociétés nationales contrôlées par une holding étrangère.

Dans une dernière section D, l'Administration signale les principales difficultés que soulève l'imposition des entreprises étrangères et formule une appréciation sur les méthodes nationales d'assiette et de répartition. Elle indique ensuite au Comité fiscal quelle est, à son avis, la meilleure solution du problème de la ventilation internationale du revenu.

L'œuvre réalisée est considérable, au double point de vue théorique et pratique. D'une part, l'enquête CARROLL est un guide précieux pour les entreprises qui désirent s'établir à l'étranger (les rapports adressés par la France, la Belgique et l'Italie sont particulièrement clairs au fond comme en la forme) ; d'autre part, l'uniformité du plan imposé par M. CARROLL aux diverses réponses permet au lecteur, par un effort d'analyse et de synthèse, de dégager aisément quelles sont les divergences des systèmes de taxation et de ventilation, et d'établir par quel moyen et dans quelle mesure ces différences peuvent être atténuées ou supprimées. L'idée directrice qui ressort de la comparaison des rapports est le souci qu'ont toutes les administrations de se prémunir contre les transferts de bénéfice à l'étranger ; l'évasion fiscale, que facilite la constitution de réseaux serrés de

holdings, explique et justifie des règles d'assiette et des taux de liquidation qui peuvent sembler rigoureux. Une unification conventionnelle des méthodes de ventilation du bénéfice net supprimerait *a priori* les transferts et permettrait aux États d'accorder aux sociétés étrangères un traitement fiscal à la fois plus modéré et plus productif.

CHAPITRE IV

LE PROJET DE CONVENTION SUR LA RÉPARTITION DU BÉNÉFICE COMMERCIAL ET INDUSTRIEL

Nous avons signalé dans le chapitre précédent combien était désirable une entente sur les principes de la ventilation. La dernière session du Comité Fiscal de la S. D. N. qui s'est tenue à Genève du 15 au 26 juin 1933 a marqué un très gros progrès dans cette voie.

Comme le rappelle le Comité dans son rapport au Conseil, l'enquête menée par M. CARROLL s'est poursuivie de la façon la plus active, et 27 rapports ont été rédigés sur la législation et la pratique suivies pour l'imposition des entreprises étrangères et nationales. D'autre part, M. CARROLL a résumé et comparé entre eux, dans une étude d'ensemble, les principaux éléments des législations nationales, et a dégagé des idées directrices pouvant servir de base à des accords internationaux.

En second lieu, le sous-comité a présenté au Comité un projet de convention sur la ventilation du bénéfice, adopté dans sa session tenue à New-York et Washington

en mars 1933. Le Comité discuta ce projet, mais en élagua certaines parties, estimant qu'il n'était pas opportun de fixer de manière rigide les règles particulières applicables à certaines catégories d'entreprises internationales, comme les transports, les assurances, les téléphones. D'autre part, le Comité, répondant au désir des milieux industriels et commerciaux et de la Chambre de Commerce Internationale, décida de demander au Conseil de transmettre ce projet aux Gouvernements, afin qu'ils pussent conclure des conventions collectives ou bilatérales. On trouvera plus bas ce texte, dont l'adoption ferait disparaître dans une très large mesure les doubles impositions internes et internationales.

Enfin, le Comité nomma un sous-comité chargé de suivre l'évolution des systèmes d'impôt, et de travailler à l'unification de la terminologie juridique et fiscale.

ANNEXE

Projet de Convention adopté pour la répartition du revenu industriel et commercial entre les États aux fins de l'imposition.

« Animées du désir de prévenir la double imposition du revenu des entreprises industrielles et commerciales, lorsqu'elle provient de conflits quant aux principes et aux méthodes de répartition du revenu imposable, les Hautes Parties contractantes sont convenues de ce qui suit :

ARTICLE PREMIER. — Une entreprise ayant son domi-

cile fiscal dans l'un des États contractants ne sera pas imposable dans un autre État contractant, si ce n'est pour le revenu tiré directement de sources situées dans le territoire de ce dernier État et qui est, comme tel, attribuable, en vertu des articles de cette convention, à un établissement permanent situé dans cet État.

Si un établissement permanent d'une entreprise situé dans un État étend son activité dans un deuxième État où l'entreprise n'a pas d'établissement permanent, le revenu tiré de cette activité sera attribué à l'établissement situé dans le premier État.

ART. 2. — Aux fins de cette convention, le terme « revenu industriel et commercial » ne comprend pas les éléments suivants :

- a) Revenus d'immeubles ;
- b) Revenus de créances hypothécaires, de fonds publics, d'obligations, y compris les obligations hypothécaires, de créances, de dépôts et de comptes courants, sous réserve de ce qui est prévu à l'article 4 a) 1^o ;
- c) Dividendes et tout autre revenu d'actions dans des sociétés de capitaux ;
- d) Loyers, ou redevances provenant de la location de biens mobiliers, ou de droits sur de pareils biens, y compris les loyers ou redevances pour l'usage ou pour le droit de se servir de brevets, de droits d'auteur, de procédés et formules secrets, d'achalandages, de marques de commerce et de fabrique, de concessions et tout autre bien de nature analogue, à condition que l'entreprise n'ait pas pour objet le commerce de pareils biens ;

e) Profits ou pertes d'achat ou de vente occasionnels de biens meubles ou immeubles.

L'exclusion des éléments du revenu mentionnés ci-dessus comporte l'exclusion des dépenses (y compris les frais généraux) et des charges y afférant.

Ces éléments de revenu seront imposés, soit isolément, soit conjointement avec le revenu industriel et commercial, en conformité avec la législation et des arrangements internationaux des États intéressés.

ART. 3. — Si une entreprise dont le domicile fiscal est situé dans un État contractant a des établissements permanents dans d'autres États contractants, l'on attribuera à chaque établissement permanent le revenu industriel ou commercial net qu'il réaliserait s'il était une entreprise indépendante exerçant une activité identique ou analogue, dans des conditions identiques ou analogues. Le revenu net sera, en principe, déterminé sur la base d'une comptabilité distincte, propre à cet établissement. Sous réserve des dispositions de la présente Convention, ce revenu sera soumis à l'impôt conformément à la législation et aux arrangements internationaux de l'Etat dans lequel l'établissement est situé.

Les autorités fiscales des États contractants rectifieront, s'il y a lieu, en exécution du paragraphe précédent, les résultats des comptabilités produites, notamment pour réparer les erreurs et omissions, ou pour rétablir les prix ou rémunérations qui s'y trouvent exprimés à la valeur qui prévaudrait entre personnes indépendantes, traitant chacune au mieux de ses intérêts.

Si l'établissement ne produit pas une comptabilité retraçant ses opérations propres, si la comptabilité produite ne répond pas aux usages normaux de la profession dans le pays de l'établissement, si les rectifications prévues au paragraphe précédent ne peuvent être effectuées, ou si encore le redevable y consent, les autorités fiscales peuvent déterminer forfaitairement le revenu industriel et commercial par application d'un pourcentage au chiffre d'affaires de cet établissement. Ce pourcentage est établi d'après la nature des affaires auxquelles cet établissement se livre et par comparaison avec les résultats obtenus par les entreprises identiques ou analogues fonctionnant dans le pays.

Si les méthodes de détermination définies aux alinéas précédents se révèlent inapplicables, le revenu industriel et commercial net de l'établissement permanent peut être déterminé en partant du bénéfice total tiré par l'entreprise des activités auxquelles cet établissement a participé. Cette détermination est faite par application au bénéfice total des coefficients tirés de la comparaison des recettes brutes, des actifs, des heures de travail, ou de tous autres facteurs appropriés, à condition que ces facteurs soient choisis de manière à obtenir des résultats aussi voisins que possible de ceux que ferait apparaître une comptabilité propre.

ART.4. — Dans la détermination, conformément aux principes posés par l'article 3, du revenu net des entreprises bancaires et financières, les dispositions suivantes seront appliquées, par dérogation à l'article 2 ci-dessus :

a) L'on attribuera notamment à l'État dans lequel un établissement permanent est situé les éléments suivants de revenu brut :

1^o Les intérêts ou escomptes tirés par cet établissement, de dépôts auprès d'autres banques, de comptes courants et de toutes créances, à moins qu'elles ne soient représentées par des obligations ou garanties par des hypothèques sur immeubles, quel que soit le lieu où le débiteur a son domicile fiscal. Si un établissement transfère un effet, un chèque ou tout autre titre de créance à un autre établissement, l'on attribuera à chaque établissement la partie de l'intérêt ou de l'escompte qui correspond au temps durant lequel l'effet, le chèque ou le titre de créance s'est trouvé dans l'actif de celui-ci. Les intérêts de créances représentées par des obligations ou garanties par des hypothèques sur immeubles seront attribués de la manière prévue à l'article 2 ;

2^o Les bénéfices ou pertes réalisés par cet établissement permanent en achetant et en vendant pour son propre compte des valeurs mobilières ou des devises au comptant ou à terme, même si ces opérations sont effectuées par l'intermédiaire d'un autre établissement de l'entreprise ;

3^o Les bénéfices ou commissions réalisés par cet établissement en raison de ce qu'il a participé ou rendu des services dans la souscription ou dans la vente de tout ou partie d'une émission de valeurs mobilières ;

4^o Les rémunérations et commissions obtenues par cet établissement en raison de la prestation de services. Dans le cas où ces services consistent à prendre à l'en-

caissement des traites ou chèques tirés sur une personne se trouvant dans un autre État, la rémunération sera attribuée à l'État dans lequel est situé l'établissement qui prend la traite ou le chèque à l'encaissement.

b) Lorsqu'un établissement se trouve dans une situation de créancier ou de débiteur vis-à-vis d'un autre établissement de la même entreprise, les dispositions suivantes seront applicables :

1° Si un établissement situé dans un État (établissement créancier) fournit des fonds, que ce soit sous forme d'avance, de prêt, d'ouverture de crédit ou autrement, à un établissement situé dans un autre État (établissement débiteur), les intérêts seront considérés, aux fins de l'imposition, comme constituant un revenu de l'établissement créancier et comme un élément déductible du revenu de l'établissement débiteur, et ces intérêts seront calculés au taux pratiqué entre banques pour de semblables opérations dans le pays où se trouve situé l'établissement créancier ;

2° Par dérogation aux dispositions de l'alinéa précédent, ne seront pas compris dans le revenu brut de l'établissement créancier, ni admis en déduction du revenu brut de l'établissement débiteur, les intérêts qui correspondent aux dotations permanentes consenties à l'établissement débiteur, que ce soit sous forme d'avance, de prêt, d'ouverture de crédit ou autrement.

ART. 5. — Lorsqu'une entreprise relevant d'un État contractant a une participation dominante dans la direction ou dans le capital d'une entreprise relevant

d'un autre État contractant, ou lorsque les deux entreprises sont possédées ou contrôlées par les mêmes intérêts et que, comme résultat de cette situation, les relations commerciales et financières de ces deux entreprises se déroulent dans des conditions différentes de celles qui se seraient réalisées entre entreprises indépendantes, tout élément de bénéfice ou de perte qui, normalement, aurait dû apparaître dans les comptes de l'une de ces entreprises, mais qui a été, de cette manière, transféré à l'autre, sera rétabli dans les comptes de la première entreprise, sous réserve des droits de recours qui sont accordés en vertu de la législation de l'État dont cette entreprise relève.

ART. 6. — Si un différend surgit entre les États contractants au sujet de l'interprétation ou de l'application des dispositions de la présente Convention et si ce différend ne peut être réglé, soit directement entre les États, soit par la voie de tout autre moyen de règlement amiable, ce différent pourra être soumis, aux fins d'amiable composition, à tout organisme technique que le Conseil de la Société des Nations pourra désigner à cet effet. Cet organisme formulera un avis consultatif après avoir entendu les parties, et les avoir, au besoin, réunies.

Les États contractants pourront convenir, antérieurement à l'instance, de considérer comme décisif l'avis qui sera formulé par ledit organisme. Dans le cas contraire, cet avis ne liera pas les États contractants, à moins qu'il ne soit accepté par chacun d'eux, et les États conserveront la liberté, soit après avoir recouru à la pro-

cédure ci-dessus mentionnée, soit pour remplacer cette procédure, de recourir à toute procédure arbitrale ou judiciaire de leur choix, y compris l'instance devant la Cour permanente de Justice internationale, pour toutes matières qui sont de la compétence de la Cour, au termes de son statut.

La procédure ouverte devant l'organisme visé ci-dessus, ou l'avis formulé par lui, n'entraînera en aucun cas la suspension de la mesure qui fait l'objet du litige ; il en sera de même dans le cas d'une instance devant la Cour permanente de Justice internationale, à moins que celle-ci n'en décide autrement, aux termes de l'article 41 de son statut.

PROTOCOLE.

Au moment de signer la présente Convention, conclue à la date de ce jour entre..., les plénipotentiaires soussignés ont fait les déclarations suivantes, qui seront partie intégrante de ladite Convention :

1. Les impôts visés dans la présente Convention sont :
 - a) Pour...
 - b) Pour...
 - c) Pour...
2. a) Dans l'acception où il est pris dans la présente Convention, le terme « entreprise » comprend toute forme d'entreprise, qu'elle soit conduite par un particulier, par une société de personnes, par une société de capitaux ou par toute autre entité.

b) L'expression « domicile fiscal », aux fins de la pré-

sente Convention, signifie le lieu où une entreprise, telle qu'elle est définie en a) ci-dessus, a son centre effectif de direction.

c) L'expression « établissement permanent » comprend les centres effectifs de direction, succursales, mines et puits de pétrole, plantations, fabriques, ateliers, magasins, bureaux, agences, installations et autres locaux professionnels fixes, mais ne comprend pas les sociétés filiales.

Quand l'expression « établissement permanent » est employée au sujet d'un État donné, elle englobe tous les établissements permanents, de quelque type qu'ils soient, qui sont situés sur le territoire de cet État.

Le fait qu'une entreprise dont le domicile fiscal est situé dans un des États contractants effectue des opérations commerciales dans un autre État contractant par l'entremise d'un agent réellement autonome (courtier, commissionnaire, etc.) ne sera pas considéré comme signifiant que l'entreprise possède un établissement permanent dans ce dernier État.

Lorsqu'une entreprise étrangère entretient des relations d'affaires régulières dans un État par l'intermédiaire d'un agent qui y est établi et a qualité pour agir au nom de l'entreprise, elle sera considérée comme ayant un établissement permanent dans cet État.

Il en sera notamment ainsi lorsque l'agent établi dans le pays :

1^o Est un fondé de pouvoir qui engage habituellement l'entreprise pour laquelle il travaille, ou,

2^o Est lié par un contrat d'emploi et se livre habituelle-

ment à des actes de commerce, pour le compte de l'entreprise, moyennant rémunération de celle-ci, ou,

3° A habituellement pour la vente un dépôt ou un stock de marchandises appartenant à l'entreprise.

On peut, en outre, considérer comme indice de l'existence d'un contrat d'emploi, aux termes du 2° ci-dessus, le fait que les frais d'administration de l'agent, notamment le loyer des locaux, sont supportés par l'entreprise.

Le courtier prêtant ses services à une entreprise pour la mettre en rapport avec la clientèle n'entraîne pas de son chef, pour cette entreprise, l'existence d'un établissement permanent, même s'il exerce son activité pour ladite entreprise avec une certaine continuité ou périodicité. De même, le fait qu'un commissionnaire agit en son propre nom pour une ou plusieurs entreprises et reçoit une commission au taux normal ne constitue pas, en principe, pour aucune de ces entreprises, un établissement permanent.

Enfin, on ne peut considérer qu'il y a établissement permanent lorsqu'il s'agit de voyageurs de commerce ne rentrant dans aucune des catégories désignées ci-dessus.

COMMENTAIRE DU PROJET DE CONVENTION

Ad Article premier. — L'article premier limite le droit de l'État dans lequel est situé un établissement stable d'une entreprise internationale. Cet État ne pourra imposer que le revenu tiré directement des sources situées sur son territoire.

Toutefois, aucune restriction n'est apportée par l'article premier aux droits de l'État du domicile fiscal de l'entreprise, qui reste maître de taxer le revenu intégral de cette entreprise, y compris la partie de revenu provenant de sources situées hors du pays. La double imposition qui peut subsister sera évitée par l'adoption d'une des dispositions insérées dans la note additionnelle à l'article premier, à moins que la conclusion d'une convention d'un des types 1a, 1b, 1c de 1928 ne rende cette adoption inutile.

Ad Article 2. — L'article 2 définit, aux fins de la Convention, le revenu industriel et commercial d'une entreprise. Cette définition est faite par exclusion de divers éléments dont la taxation restera soumise à la législation du pays, compte tenu des modalités particulières résultant de la conclusion d'arrangements internationaux. A ces règles générales, une exception est prévue en ce qui concerne les banques et les entreprises similaires (voir article 4).

Ad Article 3. — Aux termes de l'article 3, les autorités fiscales doivent, en principe, traiter comme une entreprise indépendante l'établissement permanent situé sur leur territoire.

Si le contribuable produit, pour cet établissement, une comptabilité régulière, séparée, dans laquelle les relations avec l'entreprise internationale sont normales et normalement exprimées, dans ce cas, les autorités fiscales prendront cette comptabilité pour base de la taxation.

Par contre, si la filiation des établissements a provoqué l'octroi de conditions particulièrement avantageuses à

l'un ou à l'autre, ou si elle a faussé le jeu normal des comptabilités, l'administration opère les rectifications nécessaires.

Si la nature ou l'importance de ces rectifications rend l'ajustement pratiquement impossible, les autorités fiscales ont recours à un autre mode de taxations et emploient l'imposition d'après le chiffre d'affaires, ou encore tout autre méthode appropriée.

Ces procédés sont également appliqués quand le redevable ne fournit pas de comptabilité qui puisse être utilisée, ou quand il consent à l'application d'un de ces procédés.

L'article 3 ne règle pas expressément l'attribution des intérêts des dettes. Mais il découle des principes posés à l'article 3 que ces intérêts ne seront attribuables à un établissement que s'ils se rapportent à des dettes contractées personnellement par l'établissement permanent, dans la limite de ses besoins propres en tant qu'entreprise indépendante. Pour ce qui est des dettes contractées par l'entreprise internationale, une part des intérêts pourra être attribuée à l'établissement permanent affilié, mais à la condition que les fonds d'emprunt aient servi aux besoins propres de cet établissement, qu'ils correspondent à ce qui serait raisonnablement requis par une entreprise indépendante et que la charge d'intérêts n'ait pas été englobée dans les prix et rémunérations insérés dans les comptes.

Ad Article 4. — Les dispositions de l'article 3 s'appliquent en général à toutes les entreprises, sous réserve de modalités d'adaptation.

Néanmoins, en ce qui concerne les banques, il a fallu édicter des prescriptions spéciales qui dérogent sur certains points aux règles générales fixées par l'article 2.

Tel est l'objet de l'article 4, qui inclut notamment, dans le revenu net imposable, les intérêts des dépôts et des prêts. Il écarte, par ailleurs, la possibilité de déduire les intérêts des dotations consenties à un établissement stable pour lui tenir lieu de capital. Cette dernière règle trouverait d'ailleurs normalement son application dans d'autres entreprises que les banques.

Ad Article 5. — L'article 5 traite des filiales qui seront imposées en tant qu'entreprises indépendantes, à la condition qu'aucun transfert de bénéfices ou de pertes n'ait été opéré à la faveur des relations existant entre les sociétés apparentées. Si ces transferts ont eu lieu, l'administration apportera aux bilans les rectifications nécessaires.

Ad Article 6. — Cet article, qui reproduit les dispositions insérées aux conventions-types 1a, 1b, 1c de 1928, prévoit une procédure de conciliation et éventuellement d'arbitrage, en cas de difficultés entre États contractants pour l'interprétation et pour l'application de la Convention. »

DEUXIÈME PARTIE

LES SOLUTIONS DU PROBLÈME

CHAPITRE PREMIER

LE DROIT INTERNE FRANÇAIS

SECTION I. — LES DISPOSITIONS CONTRE LA DOUBLE IMPOSITION INTERNATIONALE

Si l'analyse des accords internationaux doit occuper la plus grande partie de cette étude, il convient pourtant de prêter attention aux dispositions de droit interne par laquelle la France a essayé de combattre la double imposition internationale ; ces textes sont peu nombreux et ne s'inspirent d'aucune idée commune autre que celle d'alléger les obligations des sociétés françaises dont le revenu subit l'impôt étranger.

§ 1. — *Exonération des sociétés françaises ayant des participations dans les sociétés étrangères.*

La personnalité des sociétés de capitaux a pour conséquence la superposition de l'impôt sur le bénéfice et sur la distribution à l'actionnaire ou l'obligataire ; au cas où l'actionnaire est une société, la même fiction con-

duirait logiquement à frapper le revenu une troisième fois comme bénéfice de la société participante et une quatrième fois comme revenu des actionnaires de cette dernière. Le désir de favoriser l'expansion française en France et à l'étranger a amené le Parlement, sans répudier le principe de la double imposition, à voter l'article 27 de la loi du 31 juillet 1920 qui dispose que :

« Lorsqu'une société française par actions a reçu en représentation des versements ou d'apports en nature ou en numéraire, par elle faits à une autre société par actions, des actions, obligations, ou parts bénéficiaires nominatives de cette dernière, les dividendes distribués par la première société sont pour chaque exercice exonérés de la taxe sur les revenus des capitaux mobiliers, établie par la loi du 29 juin 1872, art. 1 et 29 mars 1914, art. 31, dans la mesure du produit de ces parts, obligations et actions, touché par elle au cours de l'exercice, à la condition que ces parts, obligations ou actions soient restées inscrites au nom de la société. »

Ce texte, dans l'esprit de son promoteur, M. François MARSAL avait pour but de favoriser l'expansion des capitaux français à l'étranger ; aussi l'article 27 impose-t-il à la société-mère d'être française, alors qu'il est muet sur la nationalité de la société secondaire. En effet, il est possible que les dividendes étrangers aient été frappés d'un impôt cédulaire dans le pays du siège de la société secondaire. Cette cascade d'impôts, dont le taux ne devait cesser d'augmenter par suite des difficultés financières nées de la Guerre, était de nature à gêner gravement l'investissement des capitaux français hors des frontières, et l'on peut admettre que dans l'esprit de ses auteurs,

l'article 27 concernait les sociétés secondaires françaises et étrangères. L'administration profita de l'incertitude du texte pour imposer la nationalité française aux deux sociétés ; elle fit observer :

1° que les dérogations au droit commun fiscal doivent être entendues restrictivement,

2° que le législateur n'avait voulu favoriser que les sociétés françaises, argument un peu singulier, puisque c'était précisément dans l'intérêt des capitaux français qu'on avait voulu donner à l'article 2 un sens large ;

3° que l'article 28 de la loi exigeait expressément la nationalité française de la part de la société secondaire.

Enfin, le fisc soutenait que l'article 27 n'avait été voté qu'à la condition que les impôts, dont on exonère la société participante, seraient intégralement perçus sur la tête de la société secondaire dans ses rapports avec la première. ce qui n'aurait pas été possible, au cas où la société secondaire est établie à l'étranger.

On a réfuté cette argumentation d'un point de vue juridique ; et même après que le Parlement eût donné satisfaction aux sociétés intéressées, la Cour de Cassation dans deux arrêts des 23 mars et 27 octobre 1931 crut devoir condamner formellement le système de l'Administration ; d'ailleurs, les prétentions de la Régie, eussent-elles été fondées en droit, allaient à l'encontre du but poursuivi par les promoteurs de l'article 27. Cette discussion qui n'a plus qu'un intérêt rétrospectif permettra pourtant d'apprécier le chemin parcouru.

Le Parlement mit neuf ans à réaliser les véritables intentions de M. François MARSAL. Déjà l'article 25 de

la loi du 30 mars 1929 avait étendu l'article 27 aux sociétés secondaires, constituées aux termes des lois françaises et ayant leur siège dans des pays de Protectorat. L'extension de la loi aux sociétés étrangères secondaires n'a été accomplie que par l'article 4 de la loi du 31 juillet 1929, qui s'exprime ainsi :

« L'exonération de l'impôt sur le revenu édictée par l'article 27 de la loi du 31 juillet 1920 est applicable sous les conditions fixées par ces articles aux sociétés françaises par actions, qui ont reçu en représentation de versements ou d'apports en nature ou en numéraire, par elle faits à une société étrangère par actions, des actions, obligations ou parts nominatives de cette dernière société. »

On rencontre ici le premier texte qui combatte la superposition internationale : ainsi, quand une entreprise française d'électricité emploie ses disponibilités à souscrire des actions d'une entreprise allemande similaire comme l'A. E. G., ces revenus paieront l'impôt allemand, mais la société française pourra les distribuer sans être soumise à l'impôt français sur les valeurs mobilières.

Mais l'Administration française a obtenu que l'article 4 de la loi du 31 juillet 29 maintienne les conditions concernant la nomination des titres et la perception de l'impôt français sur les revenus des titres étrangers, et l'article 4 de la loi du 31 juillet 1929 ajoute :

« Cette exonération est subordonnée à la justification préalable, 1° que ces titres ont été attribués aux sociétés françaises en représentation de versements ou d'apports en nature ou en numéraire, et sont toujours restés inscrits

au nom des dites sociétés... » la société française renseignera le fisc, comme elle le pourra, ce dernier ne pouvant exercer sur les sociétés étrangères à l'étranger son droit de communication. Le texte ajoute « *justification sera exigée que les dividendes, intérêts et autres produits de ces titres ont acquitté l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières* ». Il va sans dire qu'il s'agit de l'impôt français, dès lors, on ne peut plus dire que l'article exclut la double imposition internationale. Il empêche simplement une triple imposition, dans l'intérêt de la société française. D'autres législations sont plus libérales ; ainsi les États-Unis exemptent de l'income tax les revenus tirés des titres étrangers par des sociétés nationales, si pendant les trois dernières années la société secondaire a tiré plus de 50 % de ses revenus du territoire américain ; il s'agit d'ailleurs ici de l'impôt sur le revenu net et non d'une taxe cédulaire sur le produit des titres.

Le paragraphe 2 de l'instruction 4034 de la Régie rappelle qu'il faut exiger des sociétés étrangères les conditions qu'on impose aux sociétés françaises. Ainsi :

1° Si la société étrangère est abonnée, la preuve de la perception de l'impôt de 16 % résultera de son inscription sur le relevé des sociétés abonnées.

2° Si la société étrangère n'est pas abonnée et que le revenu est encaissé en France par une société française, le payeur a l'obligation personnelle de retenir l'impôt de 20 %. Si la perception a lieu à l'étranger, la société française doit faire une déclaration en France.

Mais il peut arriver qu'une convention internationale dispense une société étrangère d'acquitter en France

l'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers. Par exemple la convention franco-sarroise du 5 juillet 1922, article 6 exempte les titres sarrois abonnés ou non, d'avoir à payer en France l'impôt sur le coupon ; de même, la convention franco-italienne du 16 novembre 1931 oblige la France à renoncer à percevoir l'impôt sur les valeurs italiennes ayant supporté dans le pays du siège le taux de 20 %.

Le principe « exemption vaut paiement » laisse-t-il subsister l'exonération de l'article 27 en faveur des sociétés françaises détenant des titres sarrois ou italiens dans les conditions prévues par les traités ? Le problème, quand il s'est posé en droit interne, par exemple, quand une société textile a pour filiale une société d'habitations à bon marché, semble avoir été résolu rigoureusement par l'administration, et les commentateurs ont en général accepté cette thèse. Mais sur le plan international, quand un impôt a été prélevé à l'étranger, on peut dire, avec M. CASSIN, que la logique autant que l'équité, conduit à faire bénéficier de l'article 27 par le jeu de l'article 4 de la loi du 31 juillet 1929 les sociétés participantes françaises.

D'autre part, la convention franco-belge du 6 juin 1931 article 6, paragraphe 4, dispose que le fisc français ne percevra plus qu'un impôt de 4 ou 6 % sur les valeurs belges. On peut se demander si l'Administration limitera à cette proportion l'exonération accordée par l'article 4 de la loi du 31 juillet 1929 à une société française, ayant en portefeuille des titres belges.

§ 2. — *Exonération des entreprises étrangères de navigation maritime.*

L'article 5 de la loi du 29 avril 1926 se propose de résoudre les difficultés que soulève la ventilation internationale du revenu des entreprises de navigation maritime.

Le droit commun fiscal français impose l'entreprise étrangère de la manière qui suit ;

L'impôt sur les B. I. C. frappe le revenu tiré d'établissements stables sis en France.

Quant à l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, le rapport français à l'enquête CARROLL précise que : « s'il s'agit de compagnies étrangères de navigation, dont les bâtiments font escale dans un port français, attitré pour l'embarquement ou le débarquement des voyageurs ou des marchandises, on recherche, afin de fixer la quotité imposable, quels sont le nombre et le tonnage total de leurs bâtiments puis le nombre et le tonnage des navires qui font escale en France. Le rapprochement de ces chiffres permet de dégager la portion de matériel affectée à des affaires françaises. On contrôle, en outre, le résultat de ce calcul par la comparaison du montant des produits du fret et du passage réalisés en France et des produits totaux de l'entreprise. »

Cette méthode n'est pas très commode à appliquer. D'autre part, la multiplicité des escales soulève un grand nombre de problèmes de ventilation ; or, les États étrangers emploient souvent un système de répartition fractionnaire d'une complexité égale ou plus grande encore (cf. en U. S. A. l'article 683 du règlement 74). Enfin, beaucoup des sociétés sont imposables dans l'État de leur

siège sur l'ensemble de leurs bénéfices et distributions. On conçoit dans ces conditions quelles pouvaient être la fréquence et la gravité des doubles impositions ; aussi, presque tous les grands États ont-il admis en droit interne le principe de l'exonération complète des compagnies de navigation étrangères opérant sur leur territoire.

En conséquence, l'article 5 de la loi du 29 avril 1926 (*J. O.* du 30 avril) dispose que :

« Les bénéfices réalisés par les entreprises de navigation maritimes établies à l'étranger et provenant de l'exploitation de navires étrangers, sont exemptés de l'impôt à condition que les pays, dont ces navires battent le pavillon, accordent une exemption équivalente aux entreprises françaises de navigation. »

« Les modalités et les impôts compris dans l'exonération seront fixés par accord diplomatique ; ils feront l'objet d'un décret contresigné par le Ministre des Finances et ratifié sous 3 mois. Les bénéfices réalisés dans le pays ayant consenti à l'exonération réciproque prévue à l'alinéa précédent par des entreprises de navigation maritime, ayant leur siège en France, seront compris dans les bases des B. I. C. »

Beaucoup de législations, dont celle des U. S. A., contiennent des dispositions semblables et, pour prendre un exemple, le 20 mai 1927, un décret français décida que :

« Les citoyens américains non domiciliés, les sociétés américaines exploitant à l'intérieur du territoire de la République Française des entreprises de navigation, avec des bâtiments naviguant sous pavillon américain, sont exonérés de tout impôt sur les bénéfices provenant

exclusivement de la navigation. Cette exonération concerne notamment les B. I. C. et la taxe établie en 1872 sur les sociétés étrangères, dont les titres ne sont pas cotés, mais ayant pour objet des biens, meubles et immeubles en France. »

Le régime des titres circulant en France n'est donc pas modifié.

Le 8 juillet 1927, M. KELLOGG, Secrétaire d'État estime que le Gouvernement français, par le décret du 10 mai satisfait aux conditions d'exonération équivalente, prévues à l'article 213 (6) (8) des Revenue Acts de 1921, 1924, 1926... La procédure de non imposition comporte en général un échange de notes diplomatiques.

L'étendue de l'exemption a soulevé des controverses. L'Administration des Contributions Directes de la Seine a refusé d'exonérer les sociétés américaines de la patente sous prétexte qu'un décret ne pouvait dispenser de l'application de la loi. Nous retrouverons souvent cette objection ; en l'espèce d'ailleurs, l'exemption résulte non du décret, mais de la loi du 25 avril 1926.

De nombreux décrets semblables, qu'on rencontre parfois sous forme de clauses insérées dans les accords de commerce, ont étendu sous les mêmes conditions l'exonération aux sociétés de navigation belges, danoises, grecques, norvégiennes, hollandaises, suédoises, etc., dont en général les textes sont limitatifs et écartent la patente du bénéfice de l'exemption.

La ventilation du revenu des compagnies de navigation aérienne soulève les mêmes difficultés que l'évaluation de celui des entreprises maritimes... La Convention

franco-italienne du 16 novembre 1931 et le projet de Convention franco-américain exemptent de l'impôt français les compagnies de navigation aérienne domiciliées en Italie ou aux U. S. A. Le développement des transports par avion multipliera sans doute les clauses de ce genre ou engendrera un système particulier de ventilation. Ici aussi un accord franco-anglais serait particulièrement opportun. Provisoirement, le revenu des compagnies étrangères de navigation aérienne est évalué de la même façon que celui des entreprises maritimes.

Si ces dispositions présentent le plus haut intérêt, tant pour les sociétés intéressées que pour les administrations fiscales, elles n'apportent pas de solution au problème de la double imposition, puisqu'elles ont pour conséquence la non-imposition des entreprises étrangères, et pour contre-partie la taxation du revenu total des sociétés nationales. La question de la ventilation ne se pose plus, mais une pareille solution ne saurait évidemment être généralisée à d'autres catégories d'entreprises.

§ 3. — *Exonération des sociétés françaises faisant des prêts à l'étranger*

Les prêts faits à l'étranger par une société française fournissent des exemples éclatants de double imposition interne et internationale. L'article I de la loi du 16 février 1932 remédie à cette situation pour le cas où une société française consent des prêts indirects à l'étranger par l'intermédiaire de ses succursales. En particulier, le Crédit commercial de France avait à Gênes une succursale qui faisait des prêts à des commerçants

et à des sociétés : le fisc français exigea que la société française perçût l'impôt sur les coupons de valeurs étrangères détenus dans le portefeuille de la succursale gènoise, ainsi que sur les intérêts des créances nés au profit de cet établissement. La Cour de Cassation, le 11 février 1930 entérina les prétentions du fisc en décidant que la société française était réputée toucher des revenus à l'étranger par mandataire.

Cet arrêt, bien que conforme à l'article 38 de la loi du 31 juillet 1917, était lourd de conséquences pour les banques françaises établies à l'étranger ; en l'espèce, les obligations émises par des sociétés italiennes après 1926 sont exonérées d'impôts, mais les emprunts faits par des sociétés de personnes ou des particuliers sont assujettis à l'impôt sur la richesse mobilière, et, dans le cas où la société étrangère a un établissement en Italie, mis directement à sa charge. Enfin, si les fonds prêtés par la succursale française proviennent d'obligations émises en France, la société y est soumise à l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières ; il y avait donc, en ce cas, triple imposition. Dans l'hypothèse où la succursale possède des actions ou obligations émises par une société italienne, il n'y a pas, à proprement parler, superposition internationale, puisque le fisc italien ne perçoit pas d'impôt cédulaire, mais la double imposition se produirait si la banque française faisait des prêts en Espagne, par exemple.

L'arrêt du 11 février 1930 condamnait à mort les Succursales des banques françaises à l'étranger. Aussi, l'article I de la loi du 16 février 1932 dispose-t-il :

« Les sociétés françaises constituées par actions sont

Pierre Sénéchal.

exonérées de l'impôt sur le revenu établi par les articles 38 du 31 juillet 1917 et 52, loi du 29 juin 1920, sur les intérêts, arrérages, et tous autres produits de créance, dépôts et cautionnements, dépendant des succursales et agences de ces sociétés établies hors de France. »

Le texte ne vise que l'impôt sur le revenu des créances, dépôts et cautionnements, qui a un caractère personnel et frappe les revenus de tout créancier ayant en France un domicile ou un établissement dont dépend la créance. Il ne parle pas du revenu des valeurs mobilières étrangères, ce qui laisse subsister des cas de double imposition. La convention franco-italienne du 16 novembre 1931 comporte une disposition semblable, qui sera étudiée plus bas.

D'autre part, l'exemption n'atteint que les sociétés prêteuses constituées par actions ; le texte ne tend pas directement à éviter, comme l'article 3 de la même loi, modifiant l'article 29 de la loi du 16 avril 1930, la double imposition française, car il n'exige pas que les fonds prêtés proviennent d'obligations émises et imposées en France ; l'article 3 auquel nous faisons allusion concerne les prêts consentis directement en France et à l'étranger par des sociétés françaises, et évite le cumul en France de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières et l'impôt sur le revenu des créances. M. CASSIN à son cours, a élevé quelques objections contre la rédaction de l'article I ; si l'on exempté seulement les prêts sous forme de créance dépôts et cautionnements, on peut craindre que les banques françaises, au lieu de faire des placements de titres étrangers en France, prêtent de l'argent à des banques étrangères qui, elles, feront du placement en

titres ; comme ces valeurs ne circuleront pas en France, le fisc perdra le produit de l'impôt sur leurs revenus malgré les précautions de l'article premier.

SECTION II. — LA DOUBLE IMPOSITION
INTERNE FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES
ET L'ARTICLE 76 DE LA LOI DE FINANCES
DU 31 MAI 1933

Les dispositions de droit interne édictées contre la double imposition se proposent seulement, sauf la loi du 29 avril 1926 qui répond à des nécessités spéciales, de favoriser l'expansion des capitaux français à l'étranger. En vertu des dispositions de l'article 27, et de l'article 4 de la loi du 31 juillet 1929, seules les sociétés françaises porteuses de titres français ou étrangers peuvent invoquer l'exonération. Une société étrangère, qui souscrit à l'émission d'actions d'une société française, ou qui consent à des commerçants français des prêts, en représentation d'obligations, elles-mêmes soumises à l'impôt, ne saurait bénéficier de l'article 27 ou 29. La filiale sera taxée sur les distributions qu'elle fait à la société-mère étrangère, et celle-ci subira de nouveau l'impôt français sur le revenu de ces valeurs si elle a des titres qui circulent en France, ou si elle y exploite des « biens ».

Imaginons qu'une entreprise étrangère de construction automobile, constituée en France une filiale ayant une personnalité distincte ; il est vraisemblable que ses titres ne franchiront plus les frontières, et qu'elle se

gardera d'exercer en France une activité concurrente ou complémentaire de celle de sa filiale, qui l'exposerait à payer l'impôt sur une quotité de ses propres distributions c'est-à-dire sur des revenus déjà taxés dans la personne de sa filiale. Nous avons signalé dans la première partie les graves problèmes juridiques et fiscaux que posait l'autonomie économique et financière des filiales et la difficulté qu'éprouve parfois l'Administration à distinguer la filiale, personne indépendante, de la succursale, simple établissement de la société étrangère. On conçoit pourquoi après la guerre ces raisons fiscales, ainsi que d'autres que nous avons déjà envisagées, ont poussé les sociétés étrangères à exercer leur activité en France par l'intermédiaire de filiales dont elles souscrivaient la majorité des actions, et auxquelles elles imposaient leurs administrateurs. Une société qui possédait auparavant en France un bureau, une usine, une banque, concédait son actif à une filiale en échange d'actions d'apport, et se trouvait ainsi continuer son exploitation par personne interposée. Le fisc était désarmé, en face d'une société étrangère n'ayant plus ni titres, ni biens en France, et ne pouvait plus taxer que les bénéfices et distributions de la prétendue société française ; mais il est évident que si la filiale possède une personnalité juridique distincte, le contrôle industriel et financier de la holding rend illusoire son indépendance économique, et rien n'est plus facile que de condamner la filiale à un déficit perpétuel par le jeu de contrats onéreux avec d'autres sociétés du même groupe financier ; en ce cas, l'Enregistrement ne perçoit plus d'impôt, ni sur la société-mère, ni sur la

filiale. Cette situation, dont on a peut-être exagéré un peu la gravité, a amené l'Administration à élargir la notion de « biens » faisant l'objet en France de l'exploitation de sociétés étrangères.

La loi du 29 juin 1872, qui a créé l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières a posé le principe de l'équivalence de traitement des sociétés françaises et étrangères, afin de ne pas porter atteinte à la faveur que les capitalistes étrangers peuvent avoir pour les sociétés françaises. En principe, une société étrangère paie les mêmes impôts qu'une Société française ; en fait, seul l'impôt sur le revenu des titres intéresse la question de double imposition.

L'équivalence est réalisée par le procédé de l'abonnement. La société abonnée dépose ses statuts, choisit un représentant responsable, et s'engage pour une période de trois ans à payer le timbre, la taxe de transmission, l'impôt sur le coupons sur une quotité de ses distributions totales, égale à celle des titres circulant en France, dans l'ensemble des titres émis. Ce pourcentage est fixé par la Commission de valeurs mobilières, qui réunit le plus grand nombre de renseignements possibles auprès de ceux qui sont à même de contrôler la circulation des titres.

Si la loi du 26 juin 1872 frappe la circulation des valeurs étrangères, le même souci de ne pas défavoriser les sociétés françaises, a inspiré le décret applicatif du 6 décembre 1872, article 3, qui soumet à l'impôt les sociétés étrangères, qui, sans faire circuler de titres « ont pour objets des biens mobiliers ou immobiliers situés en France ». On a contesté la légalité de ce décret qui ajoute à la loi

mais la Cour de Cassation a approuvé l'extension au nom même du principe de l'équivalence ; ces sociétés, en effet, recueillent des biens français possédés et exploités par elle un bénéfice qui sert à constituer les revenus qu'elles distribuent à leurs actionnaires ou obligataires ; on peut admettre qu'une quote-part de leurs distributions, égale à la proportion de l'actif français dans l'actif total, a sa source en France.

Pour que la société étrangère soit assujettie à l'article 3 du décret du 6 décembre 1872, elle doit remplir deux conditions : 1^o présenter une forme juridique, société anonyme, commandite simple, qui lui confère une personnalité distincte. 2^o Avoir pour objet des « biens » situés en France. On conçoit que si une usine, un bureau, appartiennent à cette catégorie, il est souvent délicat de fixer dans quelle mesure les « biens » rentrent dans l'objet social ; la pratique administrative, étayée par une jurisprudence de plus en plus extensive, a fait rentrer dans l'« objet », par exemple, les prêts, les contrats passés avec des français ou les titres français acquis par une compagnie étrangère d'assurances. Dans le cas particulier où une société étrangère détient les titres d'une société française, en souscrivant le capital d'une filiale, il est de la plus haute utilité de préciser si la possession d'actions et d'obligations rentre dans son objet normal, ou si la société étrangère fait un simple placement en mettant en portefeuille des titres dont elle espère tirer un revenu ou une plus-value ; dans ce deuxième cas, elle échappe à l'impôt français sur le revenu des valeurs mobilières.

L'intérêt juridique de la distinction est aussi considérable que ses conséquences fiscales. Nous avons vu comment la constitution de filiales françaises et les transferts de bénéfices permettaient tout à la fois à la société-mère et à la société affiliée d'échapper à l'impôt français ; l'Administration s'émute d'une semblable distinction et ne vit plus dans l'établissement de filiales françaises qu'un moyen de frauder le fisc, en réalisant des bénéfices par personne interposée.

L'arrêt Stünzi (Cass. 29 juillet 1913) marque le premier terme d'une évolution qui devait aboutir à la conclusion de traités de non-imposition : Une société anonyme suisse fonde en France au moyen de ses directeurs, une société en nom collectif, chargée d'exploiter son usine, et dont elle s'attribue 80 % des bénéfices, ainsi que la signature sociale. Le fisc réclama à la société suisse l'impôt sur le revenu des actions à raison des « biens » de la nouvelle société. La Cour de Cassation lui donna gain de cause et, en vertu des principes mêmes de notre droit civil, nia la personnalité de la société française, pour raison de « fraude à la loi fiscale ».

La solution était défendable, car la société en nom collectif a une personnalité mal définie et pour cette raison, échappe à l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières. Toutefois, ce précédent a été lourd de conséquences ; En 1915, la Cour de Cassation, dans l'arrêt dit des conserves de Lozenbourg, n'hésita pas à refuser la nationalité française à une société constituée régulièrement et dont la majorité des actionnaires étaient étrangers.

Si les nécessités de la *défense* nationale peuvent justifier ces entorses au principe de la personnalité des sociétés de capitaux, on est un peu étonné de retrouver la même tendance et des arguments semblables dans des décisions récentes qui ont, en appuyant les prétentions de l'Enregistrement, vivement inquiété les sociétés étrangères.

Le 28 juin 1927, le tribunal de Marseille (*Journal de l'Enregistrement* n° 33.274) dans un jugement du plus haut intérêt juridique et fiscal, décidait que « si les termes de l'art. 3 du décret du 6 décembre 1872 laissent en dehors de leur application les biens français acquis à titre de simple placement et uniquement en vue d'assurer aux disponibilités de la société un emploi et une rémunération, ils désignent au contraire tous les biens acquis en France en vue de permettre aux sociétés étrangères, d'exercer leur activité commerciale ou industrielle, même s'ils ne rentrent que dans les objets accessoires de leur application. Le décret s'applique en particulier, à une société étrangère qui réunit dans ses mains la majorité des actions de deux sociétés françaises et possède la majorité des voix dans les conseils d'administration, de sorte qu'elle peut diriger à son gré l'activité de ces sociétés, alors surtout que leurs industries sont complémentaires de la sienne et lui procurent le moyen de s'alimenter en matières premières ».

Aussi le Tribunal « conclut-il que la Société suisse de l'Aluminium, dont le siège est à Neuhausen exploite des biens en France et se trouve débitrice de l'impôt (cf. loi du 29 juin 1872 et décret du 6 décembre 1872.)

« Et qu'il n'y a pas lieu d'objecter que les mines, usines, ou autres éléments industriels, restent la propriété de la filiale française, puisque ce ne sont pas ces mines ou usines que la société étrangère doit être considérée comme possédant en France, mais les actions qu'elle a souscrites ou acquises ».

Cet argument témoigne d'un sens assez scolastique de la déduction, en semblant admettre que les titres, c'est-à-dire le signe, a une valeur intrinsèque indépendante de celle de la chose représentée.

Dans ce jugement, le tribunal lie l'exigibilité de la taxe à la réalité du contrôle de la part de la société-mère, et au caractère complémentaire de l'activité des 2 sociétés.

Cette jurisprudence, qui semble définitive, nous paraît critiquable au point de vue strictement juridique. La détention d'actions ne rentre vraiment dans l'objet social que si cet objet consiste dans la prise de participation et que la société-mère est une holding cherchant un contrôle financier et non industriel.

Le tribunal de Pontoise (B. Blacking and Co 1 février 1928) a repris ces conclusions en les aggravant.

« Attendu que la société B. Blacking et Co après avoir acquitté depuis 1910 l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières a cessé d'acquitter cet impôt à la suite de la constitution de la société anonyme française B. Blacking Co, et qu'il est constant que la société américaine a fait apport à sa filiale de son mobilier et son usine, moyennant l'attribution de 1600 actions sur 2000.

« Que parmi les biens mobiliers prévus par le décret de 1872, figurent les titres des sociétés.

« Attendu que les conditions de l'apport établissent que la société a « *conservé son patrimoine sous forme d'actions* » et qu'elle continue de l'exploiter, puisque la détention de toutes les actions obligatoirement nominatives lui assurent la direction et le contrôle de sa filiale, qu'elle n'a pas entendu faire un simple placement, »...

Ici, il semble bien que le Tribunal de Pontoise nia délibérément la personnalité de la filiale, puisque ces biens restent la propriété de la société-mère, et que c'est l'affectation des biens qui confère la personnalité morale. Les motifs juridiques de ces conclusions nous échappent. Sans doute, en apportant son actif à une société française la société-mère cesse de payer l'impôt sur les revenus de sa succursale, mais la filiale paie l'impôt sur les B. I. C. et le revenu de ses valeurs. L'arrêt du Tribunal de Pontoise est une source de double imposition caractérisée, puisque le même revenu de la même exploitation se trouve taxé deux fois. Ce régime ne serait défendable qu'au cas où le revenu de la filiale est transféré frauduleusement à la holding, mais le Tribunal de la Seine (arrêt *Swift Packing*, 15 février 1929) n'a pas hésité à imposer la société mère, alors que la filiale française avait payé de lourds impôts.

Cette jurisprudence semble définitive et ne se modifiera pas, tant que ne sera pas résolu par la législation interne ou conventionnelle le problème de la ventilation du bénéfice. Mais on a parfois contesté l'autorité des juridictions qui ont élargi la notion de quotité im-

posable. Aussi, sommes-nous heureux de citer dans le même sens un arrêt de cassation, (Voigt c / Administration Civ. 28 juin 1933. *Dalloz* hebd. 6 juillet 33). La Cour, rejetant un pourvoi contre un jugement du Tribunal civil de Lille 22 octobre 1926, fait également état aux fins d'imposition sur les biens, de la détention par la société belge des Filatures du Nord de 11600 sur 15.000 actions de la société française Filatures d'Houville, à laquelle elle avait apporté ses biens et se base sur cette prise de contrôle pour dénoncer dans la société belge, bien qu'elle soit dissoute « une société étrangère opérant en France et y exploitant des biens pour en tirer profit » (*Revue de l'Enregistrement*, 1927, 8480).

M. Jean MICHEL qui a longuement analysé au *Clunet* 1929 cette jurisprudence en a signalé l'incohérence :

De deux choses l'une : ou la filiale à la personnalité civile, est propriétaire, exploitante, contribuable, et on ne saurait imposer la société-mère pour des biens qui ne lui appartiennent pas, ou, pour des raisons de fraude à la loi, on refuse à la filiale une existence autonome et on ne peut l'imposer comme un contribuable distinct.

Un calcul simple permet d'imaginer quelle quote part du revenu peut prélever cette cascade de taxes : la filiale paie l'impôt sur les B. I. C. et sur les distributions ; la société-mère paie l'impôt français sur une quotité de ses propres distributions égale au pourcentage que représentent les actions de sa filiale dans son actif total, enfin, elle peut être assujettie dans l'État du siège à l'impôt sur l'ensemble de ses bénéfices et de ses distributions. De

semblables superpositions constituent une prime à la fraude qu'elles prétendent empêcher.

M. Pierre LEPAULLE, dans le journal de D. I. privé 1932, a tenté de dégager les idées directrices de cette nouvelle interprétation ; deux théories se présentent :

Tantôt on admet que la simple détention d'actions, de créance, de clientèle, suffit à rendre exigible la taxe de 1872, mais la logique, comme l'équité, interdit de frapper deux fois la même exploitation sur la tête de deux personnes différentes.

Tantôt, on admet que la constitution de filiales est pour les sociétés étrangères un moyen frauduleux d'échapper au fisc et le droit civil autorise, dans ce cas, à nier la personnalité de la société française ; mais dans les cas considérés, surtout là où la filiale, comme la Swift Packing paie l'impôt, une pareille théorie est anti-juridique et anti-économique.

Pourtant, il convient de rappeler que le risque d'évasion fiscale n'est pas seulement théorique, et nous verrons que toutes les administrations du monde sauvegardent leurs droits en se réservant de traiter la filiale comme une succursale et en évaluant le revenu de la succursale filiale en fonction du revenu global. Ce système appliqué en France à l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières présente tout à la fois des inconvénients :

a) Pour le fisc, parce qu'il exige une ventilation compliquée et lui interdit de rien percevoir si l'ensemble de l'affaire est déficitaire.

b) Pour les filiales, possédant un certain degré d'au-

tonomie, qui ne savent pas comment, ni sur quoi, elles seront imposées.

Si la filiale n'a pas de personnalité, l'Administration est fondée à réclamer à la holding l'impôt à raison des titres qu'elle possède ; si la filiale a une personnalité, mais est gérée de façon à transférer à la société-mère la plus grande partie de son revenu, l'Administration peut dénoncer la fraude et la traiter comme une succursale, par exemple redresser ses bénéfices et l'imposer au titre de la taxe de 1872 par le procédé de la répartition fractionnaire.

Mais on ne saurait admettre que le fisc taxe à la fois la société-mère pour détention d'actions, et la filiale, si celle-ci réalise les mêmes revenus qu'une société française similaire.

On aimerait que l'Administration, la jurisprudence ou la loi précisent clairement dans quelles conditions la filiale est censée perdre son autonomie économique et juridique. Un jugement intéressant du tribunal de Nice du 30 novembre 1932, (Soc. Nouv. Brasserie et Et. frigorifiques de Monaco c/Enregistrement, *Sem. jur.*, 7 mai 1933, dont nous reproduisons le commentaire) s'est efforcé d'apporter dans la matière des distinctions raisonnables :

« Lorsqu'une société française a été fondée, au moyen de l'apport du fonds de commerce et des immeubles possédés en France par une société étrangère, qui détenait la grande majorité des actions d'apport et de souscription et avait à ce moment la direction effective de la société française, l'impôt sur le revenu n'est

pas exigible à raison de ces « biens » si avant le fonctionnement normal de cette dernière société, la société étrangère a cédé toutes ses actions à des tiers, même faisant partie de ses actionnaires ou administrateurs, n'a plus aucune part sérieuse dans la direction de la société française, et n'impose pas à celle-ci un prix de revente de ses marchandises. Dans le cas où la même société étrangère a formé en France avec un particulier une société en nom collectif (non assujettie) l'impôt est dû pendant toute la durée de cette société par suite du contrôle effectif exercé sur la société française pour la société étrangère ; mais cet impôt cesse d'être exigible lorsqu'une société anonyme ayant été constituée au moyen de l'apport et des biens de la société en nom collectif, la société étrangère ne possède qu'un quart des actions de la société anonyme et que celle-ci n'a pas la même activité que la société étrangère, dont les marchandises ne représentent que 30 % de ses ventes totales.

« Attendu que la Cour de Cassation ne s'est pas prononcée sur les relations qui doivent exister entre la société française et étrangère pour légitimer la taxation, qu'elle n'a statué qu'au cas où la société française devait être regardée comme une personne interposée constituant une simple succursale (Arrêt Stünzi, mais il conviendrait de se référer à Civ. 28 avril 1933), que la jurisprudence du Tribunal civil ne regarde l'imposition comme valable que s'il existe en fait, de la part de la société étrangère un contrôle effectif équivalent à une mainmise réelle et réduisant la société française à être sinon une succursale du moins une filiale... »

Comme le remarque le commentateur de la *Semaine juridique*, le jugement du Tribunal de Nice n'a qu'une valeur d'espèce ; seules les circonstances permettent d'apprécier si la société participante fait un placement ou continue son exploitation, et seules des dispositions législatives d'ordre interne ou conventionnel peuvent remédier à la double imposition en permettant de déterminer le revenu « normal des sociétés françaises et étrangères.

Le droit conventionnel que nous allons étudier a mis fin à la double imposition des sociétés étrangères en matière d'impôt sur le revenu des valeurs mobilières.

D'autre part, le législateur répondant aux exigences formulées par M. MICHEL a inséré dans la loi de finances 1933 l'article 76 qui confirme une pratique administrative déjà ancienne ; « *pour l'établissement de l'impôt sur les B. I. C. dus par les entreprises qui sont sous la dépendance ou possèdent le contrôle d'entreprises situées hors de France, les bénéfices indirectement transférés à ces dernières, soit par voie de majoration ou de diminution des prix d'achat ou de vente, soit par tout autre moyen, seront incorporés aux résultats accusés par la comptabilité ; il est procédé de même à l'égard des entreprises qui sont sous la dépendance d'une entreprise ou d'un groupe possédant également le contrôle d'entreprises situées hors de France.*

A défaut d'éléments précis pour opérer le redressement prévu à l'alinéa précédent, les produits imposables sont déterminés par comparaison avec ceux des entreprises exploitées normalement ».

Ce texte, comme le remarque M. CASSIN ne fait que régulariser les procédés de redressement du bénéfice dont use le fisc : ainsi lorsqu'une société française de fabrication contrôle à l'étranger une filiale ou un établissement chargés de vendre ses produits, l'administration pourra, au cas où la société française facturerait ceux-ci à très bas prix, redresser son bénéfice en comparant celui qu'elle a déclaré à celui qu'elle aurait réalisé si elle avait vendu les mêmes produits à une maison indépendante située à l'étranger. Le même système s'applique naturellement à une société étrangère ayant une succursale ou une filiale française.

Une application satisfaisante de l'article 76 rendrait sans objet la double imposition interne des sociétés étrangères mais il est évident que ce texte risque d'engendrer une double imposition internationale si les Administrations des divers États ne concluent pas un accord sur les principes de la ventilation internationale du revenu. L'adhésion de la France à la convention adoptée par le Comité fiscal de la S. D. N. dans sa session de juin 1933 empêcherait tout à la fois les transferts de bénéfices à l'étranger et la double taxation.

CHAPITRE II

LES CONVENTIONS NON SOUMISES A L'APPROBATION LÉGISLATIVE

Nous abordons avec le chapitre second la partie la plus difficile de cette étude. L'analyse juridique des textes en question, aussi bien que leur application, a soulevé de graves différends entre l'Administration française et les sociétés étrangères, et il paraît indispensable d'éclaircir les développements qui vont suivre en dégageant quelques idées directrices.

1^o Au point de vue de leur contenu, ces conventions ne se proposent pas de supprimer les doubles impositions par l'adoption de principes clairs et communs de législation et de ventilation, et ne s'inspirent pas des projets des experts de Genève, parce que ce sont des clauses de type ancien rédigées par des négociateurs ne connaissant pas à fond le droit fiscal. Chacun des deux États contractants s'engage simplement à ne pas taxer arbitrairement les sociétés de l'autre, établies sur son territoire, soit en leur accordant l'égalité ou l'équivalence de traitement fiscal avec les entreprises nationales, soit

en les faisant bénéficier des avantages offerts à la nation la plus favorisée.

Les clauses envisagées peuvent se répartir en deux groupes :

a) Les unes sont des textes à objet vague et général, n'intéressant que les ressortissants, c'est-à-dire les personnes physiques.

b) Les autres sont spéciales aux sociétés ; tantôt elles se contentent d'étendre aux personnes morales les garanties accordées aux personnes physiques, tantôt elles comportent des dispositions fiscales positives.

2^o Au point de vue de leur forme juridique, ces conventions se rencontrent dans des traités de nature très différente, conventions consulaires, conventions d'établissement, accords de commerce, arrangements fiscaux spéciaux.

Certains de ces accords, conformément à une pratique extra-constitutionnelle, peuvent échapper tout à la fois à la ratification du Président de la République et à l'approbation des Chambres (1). D'autre part, les traités de commerce sont mis en application provisoire par décret, les Chambres se réservant d'en approuver ultérieurement le texte. Au contraire, les conventions que nous étudierons dans le chapitre III nécessitent une discussion parlementaire et le Président ne peut les ratifier que si les Chambres l'y autorisent.

Cette distinction est lourde de conséquences pratiques. Quand les sociétés étrangères ont prétendu trouver dans

(1) Voir *Traité de droit constitutionnel* de J. BARTHÉLÉMY et P. DUEZ, pages 644 et s.

les conventions approuvées par décret un allègement à leurs obligations fiscales, l'Administration a répondu qu'un décret ne pouvait modifier les lois internes et les décrets applicatifs qui fixent le statut des sociétés étrangères (1). Cette objection pourrait soulever une discussion de droit constitutionnel qui sortirait du cadre de cette étude. Remarquons pourtant, avec M. CASSIN, que l'argument du Fisc n'a de valeur que s'il s'agit d'une convention dont la nature requiert (art. 8 loi du 16 juillet 1875) l'approbation du Parlement ; au cas contraire, l'absence de sanction législative perd toute signification. L'attitude de la Régie mérite la plus grande attention, car elle a eu pour effet d'enlever tout intérêt pratique aux clauses fiscales des traités de commerce intéressant les sociétés. Les protestations des intéressés ont eu pour conséquence l'élaboration de textes plus satisfaisants qui ont été soumis au Parlement comme projet de loi et qui, après avoir reçu la sanction législative, sont « exécutés comme loi de l'État », et peuvent valablement déroger au droit commun fiscal.

SECTION I. — LES CONVENTIONS GÉNÉRALES

Si nous avons cru devoir insister un peu sur la nouvelle notion de la quotité imposable, c'est que cette jurispru-

(1) Il n'est pas sans intérêt de rappeler à ce propos que la légalité du décret du 6 décembre 1872, article 3, est en droit strict douteuse, puisqu'il modifie la loi du 29-6-1872, en étendant aux « biens » un régime prévu pour les titres, mais a été admise par la jurisprudence de la Cour de cassation.

dence a, en aggravant le régime fiscal des sociétés étrangères en France, ajouté une superposition interne aux superpositions internationales et par suite rendu indispensable la conclusion d'accords remédiant à cette situation,.

Les jugements analysés plus haut n'avaient pas pour unique objet de confirmer l'extension donnée par l'administration à l'article du décret du 6 décembre 1872. En effet les sociétés poursuivies, en même temps qu'elles protestaient contre cette nouvelle définition de la quotité ont cherché par d'autres moyens à alléger leurs obligations.

Nous avons vu que l'article 27 de la loi du 31 juillet 1920 exonère les sociétés participantes par actions de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières dans la mesure où les revenus touchés de leurs filiales ont déjà subi cet impôt. Ce texte, dont l'objet a été élargi par l'article 4 de la loi du 31 juillet 1929 se proposait de favoriser l'expansion économique française. Aussi subordonna-t-il l'exemption à des conditions rigoureuses : en particulier la société-mère doit être de nationalité française.

Les holdings étrangères, invitées à payer l'impôt sur le revenu provenant d'un actif français représenté par les actions de leur filiale, ont cherché à exciper de l'article 27 ; sans doute aucune convention expresse ne dérogeait à la loi de 1920 pour leur en attribuer le bénéfice, mais elles essayèrent, en détaillant l'article 27, de démontrer qu'elles remplissaient les conditions exigées : d'une part, les filiales étaient françaises et assujetties à l'impôt ; d'autre part, les nécessités même du contrôle

exigeaient la nominativité des actions. La grosse difficulté résidait dans l'absence de nationalité française ; c'est alors que les sociétés étrangères, pour combler cette lacune ont cru pouvoir invoquer des textes généraux, clause d'égalité ou de mêmes facilités d'établissement, clause de la nation la plus favorisée, insérés dans des conventions internationales de nature diverse. L'attitude de la jurisprudence a été trop nette pour que la discussion présente un grand intérêt pratique, mais nous aurons à propos de cas d'espèces à examiner le problème beaucoup plus général des répercussions que peuvent avoir, en matière fiscale, des conventions dont l'objet principal est d'ordre commercial ou civil.

§ 1. *Clause d'égalité.*

Les textes ayant la signification la plus générale et la moins précise sont les clauses « *d'égalité* » ou « *de mêmes facilités d'établissement* » que les Etats ont coutume d'insérer dans les conventions dites d'établissement ou dans les accords de commerce. Ces clauses stipulent que les ressortissants de l'autre État jouiront, dans les limites du premier, de l'égalité civile et fiscale avec les nationaux ; qu'ils auront toute liberté pour y posséder des biens, y exercer un commerce, recourir aux tribunaux. Grâce à ces dispositions équitables, le vieux principe romain *adversus hostem æterna auctoritas esto*, où *hostis* signifie à la fois étranger et ennemi, cède la place à cette idée que toute la terre est accessible à tous les hommes.

La société suisse de Neu-Hausen assujettie à l'impôt français sur le revenu des actions de sa filiale, fit valoir subsidiairement :

« Que la clause d'égalité contenue dans les articles 1 et 3 du traité franco suisse du 23 février 1882 lui donne le droit de bénéficier des dispositions de l'article 27 de la loi du 31 juillet 1920, qu'elle est fondée par suite, si le tribunal la déclare redevable de l'impôt dans les limites de la quotité imposable, a demander l'imputation dans la même mesure des droits qu'elle a acquittés sur les dividendes touchés par elle des deux sociétés françaises ».

Le tribunal de Marseille dans le jugement déjà cité du 28 juin 1927 se refusa à accueillir cette exception.

« Attendu, en ce qui concerne le premier argument subsidiaire invoqué par la société de Neuhausen, que l'article 27 a, sous certaines conditions, exonéré de l'impôt sur le revenu les dividendes qu'une société reçoit d'une autre société et distribue ensuite à ses propres actionnaires ; que cette disposition destinée à supprimer dans certains cas la double perception de l'impôt et à favoriser la constitution de réseaux de filiales, est exclusivement applicable aux sociétés françaises ; que la société de Neuhausen n'est pas fondée à se prévaloir de cette disposition, en invoquant le principe d'égalité des articles 1 et 3 du traité franco-suisse du 23 février 1882 ; que ce traité n'admet en effet le principe d'égalité que pour les particuliers ressortissants à chacune des deux nationalités, mais non pour les sociétés, distinctes des individus qui les composent... »

Le 1^{er} février 1928 le tribunal de Pontoise fera la

même réponse à la Boston Blacking qui invoquait la clause d'égalité de la convention consulaire franco américaine du 23 août 1853 pour exciper de l'article 27 :

« Attendu que la convention vise seulement les individus citoyens français ou américains et non les sociétés, que ce principe résultant de la lettre de la convention est également conforme à son esprit, puisque un texte spécial, le décret du 20 mai 1927 a été nécessaire pour exonérer de l'impôt sur le revenu les entreprises de navigation exploitées en France par des citoyens américains. »

Ainsi, une société tchécoslovaque établie en France ne saurait se prévaloir de l'article 27 en invoquant l'article 21 paragraphe 6 de l'accord commercial du 2 juillet 1928 qui accorde aux ressortissants tchèques l'égalité fiscale avec les nationaux.

On peut juger l'argumentation sommaire. Le principe de la personnalité morale, s'il offre des avantages aux bénéficiaires, les expose en matière fiscale à des charges spéciales et il devrait interdire de faire une distinction entre l'individu et la société (1) ; mais il est évident qu'il n'est pas toujours facile de maintenir l'égalité de traitement fiscal entre les particuliers et ces groupements puissants de capitaux et d'énergies que sont les sociétés anonymes. D'ailleurs, on doit admettre

(1) La distinction de la personnalité physique et morale a soulevé des discussions juridiques aussi délicates qu'intéressantes. Voir en particulier la thèse de M. Nogaro fils « Les traités d'établissement et le droit des étrangers en France » et les articles de M. Niboyet : Personnalité et Nationalité des Sociétés, *Revue de Droit International, privé*, 1927.

que les prétentions des sociétés étrangères devaient être rejetées, même au cas où la clause d'égalité aurait visé les personnes morales ; en effet, une convention consulaire ou d'établissement ne saurait déroger aux lois internes (1).

En fait, pour l'Administration, la clause d'égalité fiscale a pour effet d'empêcher que des étrangers ne soient frappés, en tant que tels, d'impôts spéciaux. L'adoption de clauses de cet ordre a amené la France à renoncer, par exemple, à certains droits sur les cartes d'identité, à la surtaxe frappant les mutations immobilières opérées au profit des étrangers. Au surplus, les traités de commerce ont cru devoir étendre expressément aux sociétés les clauses d'égalité ou d'établissement concernant les ressortissants.

§ 2. *Clause de la Nation la plus favorisée.*

La société de Neuhausen, prévoyant l'insuccès de sa demande, avait invoqué une autre clause : la clause de la nation la plus favorisée, que la France insère généralement dans ces traités de commerce. Les répercussions fiscales de cette disposition présentent d'autant plus d'intérêt qu'elle a soulevé récemment de vives critiques ;

(1) La controverse n'est pas limitée au droit fiscal ; on trouvera dans « le Temps » du 13.9.33 un débat du même ordre sur l'extension aux étrangers, par le jeu des clauses d'égalité, des lois sur la propriété commerciale.

On a reproché aux négociateurs d'engager trop fortement l'avenir et de rendre illusoire le bénéfice d'accords passés postérieurement avec les autres nations.

Certaines de ces clauses ont un objet général :

« Attendu que la Société de Neuhausen fait observer à titre subsidiaire qu'elle peut se prévaloir de l'article 27 en vertu de la clause de la nation la plus favorisée, qui figure dans le traité de commerce et d'établissement de 1882 ; qu'il résulte en effet d'un arrangement entre la France et l'Espagne, promulgué par un décret du 31 août 1926 que les sociétés espagnoles assujetties à l'impôt sur le revenu, comme possédant des biens en France, et qui détiennent en même temps des actions de sociétés françaises, peuvent demander par application de l'article 27 que les dividendes, provenant de leurs actions françaises et distribuées à leurs propres actionnaires soient exonérées de l'impôt sur les « biens », entendu dans les limites de la quotité ; qu'appelées par la clause sus-visée à bénéficier du régime accordé aux sociétés espagnoles, les sociétés suisses doivent donc profiter de l'exonération. » Le tribunal n'a pas mieux accueilli cette nouvelle exception que la précédente ; il a répondu :

« Que la société n'est pas fondée davantage à invoquer la clause de la nation la plus favorisée pour demander à bénéficier du régime accordé aux compagnies espagnoles par le traité du 7 août 1926, que cette clause insérée dans un traité de commerce, doit être entendue *secundum subjectam materiam* et ne possède par suite aucune portée au point de vue de l'application des lois fiscales, que les avantages consédés à l'Espagne l'ont été sous condition

de réciprocité, et que la société de Neuhausen ne peut fournir d'explications sur les avantages accordés en Suisse aux sociétés françaises ». Il y a là une affirmation plutôt qu'une démonstration. Pourtant, il convient d'observer la même attitude même en présence des clauses de la nation la plus favorisée qui visent expressément les impôts, ou des dispositions qui contiennent à la fois la clause d'égalité et celle de la nation la plus favorisée, par exemple l'alinéa 6 de l'article 25 de l'accord commercial franco-allemand du 17 août 1927. Sans doute il devient difficile de prétendre ici, avec le tribunal de Marseille, qu'une clause de ce genre n'a aucune valeur fiscale, mais nous pensons que le respect des droits du Parlement interdit aux ressortissants et sociétés allemands d'invoquer, au nom de l'article 25 paragraphe 6, les avantages conférés à des sociétés étrangères par des conventions fiscales ; la clause ne peut concerner que l'application de taxes particulières, prévues dans d'autres traités de commerce : ainsi, le protocole précise que pour l'application des alinéas 6 et 7 de l'article 25 « les H. P. C. déclarent qu'elles accordent réciproquement aux ressortissants des deux pays le traitement national en ce qui concerne la perception des droits de douane et les taxes afférentes au dédouanement. » D'ailleurs, le texte ne parle pas des sociétés.

L'argument final du Tribunal de Marseille, que la Société de Neuhausen n'a pas fourni d'explications sur les avantages concédés en Suisse aux sociétés françaises est dépourvu d'intérêt ; en l'absence de conventions ou de dispositions internes expresses, un État étranger ne

saurait exiger que la France accorde à ses sociétés le traitement qu'il concède aux sociétés françaises.

Il convient d'apporter une attention plus grande aux clauses de la nation la plus favorisée contenues dans des conventions fiscales ; les experts de Genève avaient jugé le problème trop difficile pour être résolu immédiatement ; les traités passés par la France ne renferment pas de dispositions de ce genre, mais on la trouve dans la convention anglo-espagnole du 27 juin 1924 où elle a été insérée à la demande des sociétés anglaises, qui jugeaient insuffisants les avantages que leur offrait le traité et ont demandé à bénéficier des accords ultérieurement conclus avec la France et l'Italie. Il faut admettre, dans un cas semblable, et sous réserve de l'approbation législative, que l'État bénéficiaire peut, dans la mesure où l'y autorise la portée plus ou moins générale de la clause, jouir des avantages accordés par le co-contractant à d'autres États dans des traités dont l'objet est expressément fiscal.

SECTION II. — LES CONVENTIONS FISCALES VISANT SPÉCIALEMENT LES SOCIÉTÉS

Ces accords se rencontrent soit sous la forme de clauses insérées dans les traités de commerce ou d'établissement, soit sous forme de textes spéciaux, comme l'arrangement franco-espagnol.

Les uns étendent aux sociétés les principes que nous avons étudiés à propos des ressortissants.

Les autres comportent des dispositions fiscales positives. Les exigences d'une saine classification nous obligeraient, comme précédemment à distinguer les clauses suivant leur nature et dans cet ordre à étudier successivement les divers textes intéressant les sociétés. Cette méthode aurait pourtant l'inconvénient de fragmenter en plusieurs parties l'étude d'accords dont les conséquences diffèrent, tout au moins en théorie, puisque des textes identiques viennent s'insérer dans le cadre de législations dissemblables. Aussi, préférons-nous faire dans chaque paragraphe une analyse d'ensemble des dispositions concernant chaque État.

*Article 26 de l'accord commercial franco-allemand
du 17 août 1927.*

Les principes qui guident cette étude nous avaient amenés à refuser aux sociétés allemandes le bénéfice, en matière proprement fiscale, de la clause de la nation la plus favorisée, insérée dans l'article 26, alinéa 6. L'article 27, après avoir étendu aux sociétés les clauses usuelles d'établissement, stipule dans son alinéa 6 final que « la clause de la nation la plus favorisée ne permettra pas à l'une des H. P. C. d'exiger pour ces sociétés un traitement plus favorable que celui qu'elle accorderait aux sociétés de l'autre partie ». Ce système permettrait d'atténuer les trop graves divergences qui séparent les législations, mais le contexte ne permet pas d'attribuer

à cet alinéa une valeur fiscale, la clause spécifiant que le traitement favorable est limité aux matières énoncées, c'est-à-dire au droit d'acquérir, de posséder, etc.

L'alinéa 8 dispose que le traitement et la protection qui, en matière fiscale, seront accordés aux sociétés de chacune des H. P. C. seront analogues à ceux prévus en ces matières à l'article 25 pour les ressortissants, c'est-à-dire l'égalité avec les nationaux et le traitement de la nation la plus favorisée. Une interprétation large de ce texte permettrait aux sociétés allemandes d'invoquer l'article 27, ou les avantages accordés aux sociétés belges et italiennes ; de même les sociétés françaises établies en Allemagne bénéficieraient des accords entre la double imposition que le Reich a passés avec ses voisins et qui adoptent des principes précis en matière de dividendes, de tantièmes, d'établissement stable.

Il est peu vraisemblable que les signataires de l'accord aient entendu conférer aux sociétés allemandes des droits aussi vastes ; nous nous voyons obligés d'étendre aux sociétés les observations faites sur l'application de la clause aux ressortissants. Des traités de commerce ne sauraient modifier le droit commun fiscal et la clause ne peut avoir pour conséquence que d'étendre aux bénéficiaires les avantages accordés dans d'autres traités de commerce, par exemple en matière douanière ; du reste, le paragraphe 2 de l'article 11 déclare que le traitement de la nation la plus favorisée, visant en l'espèce les droits de douane, ne s'étend pas « aux avantages accordés aux États tiers pour équilibrer les impositions, et notamment pour éviter une double taxation et assurer protection

et assistance judiciaires réciproques en matière d'obligation et de pénalité fiscales ».

Il serait intéressant de préciser si l'alinéa *b*) concerne seulement les conventions d'intérêt douanier, par exemple la convention franco-belge du 18 juin 1932 qui a mis fin à la double imposition résultant du cumul de la taxe à l'importation française et de la taxe belge de transmission ; on peut admettre que le paragraphe *b*) vise tous les traités de double imposition.

Une disposition importante du protocole vient consolider notre interprétation des clauses fiscales des accords de commerce. Le commentaire de l'article 26 déclare que les H. P. C., en vue d'éviter une double taxation s'abstiendront d'imposer le bénéfice réalisé par les entreprises de navigation, dont la direction a son siège sur le territoire de l'autre partie. Il y a bien ici dérogation au droit commun fiscal, mais la clause tire son efficacité, non du décret qui promulgue l'accord de commerce, mais de la loi du 29 avril 1926 qui autorise le gouvernement à exonérer les entreprises de navigation étrangère.

Une interprétation littérale limiterait l'exemption aux B. I. C., mais la pratique administrative l'a étendue à l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières distribué par les entreprises de navigation maritime ; il semble aussi que les compagnies de navigation allemandes puissent prétendre à l'exonération de la patente, comme les sociétés américaines.

On peut également se demander si la clause de la nation la plus favorisée, insérée dans d'autres accords de commerce, permet aux bénéficiaires d'invoquer le trai-

tement accordé aux sociétés de navigation allemande ; comme, en l'espèce, le protocole ne fait qu'exécuter la loi, il ne semble pas qu'on puisse attribuer à des États tiers le bénéfice de l'exonération sans réciprocité.

Les considérations qui précèdent peuvent paraître assez académiques ; le dernier alinéa de l'article 26, au contraire, a soulevé de graves difficultés d'application ; ici nous rencontrons des dispositions qui modifient expressément le régime fiscal des sociétés allemandes.

« Il est entendu que les sociétés de l'une des H. P. C. établies sur le territoire de l'autre, ne pourront être en ce qui concerne les impôts sur le capital ou le revenu, imposées pour d'autres biens que ceux qu'elles y possèdent ou d'autres bénéfices ou revenus que ceux qu'elles y acquièrent. »

Dans quelle mesure ce texte modifie-t-il le droit commun fiscal allemand ou français ? Nous emprunterons l'exposé de la législation allemande au rapport qui a été adressé à l'enquête CARROLL par M. Werner PAASCHE.

A) Sociétés allemandes en France.

L'impôt sur les B. I. C. ne frappe que les bénéfices réalisés dans des établissements français et le texte ne modifie pas son assiette (cf. article 76, loi de finances, 1933). Au contraire, l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières est établi, non sur les revenus effectivement retirés d'établissements français, mais sur une quote-part des distributions totales égale à la fraction que l'actif français représente dans l'actif global. Sans doute, le décret de 1872 ne frappe les sociétés qu'en raison des biens possédés en France, mais la fin de l'alinéa déroge à

notre système national de taxation, puisqu'elle semble asseoir l'impôt sur les revenus effectivement retirés des succursales allemandes en France ; le texte n'ayant aucun caractère distributif, rien ne permet d'affirmer que la fin de l'alinéa concerne seulement l'impôt sur les B. I. C. alors que les mots précédents visent la taxe sur le coupon.

Les sociétés allemandes prétendirent, non sans quelque raison, que ce texte modifiait leurs bases d'imposition et que, au cas où leurs succursales françaises étaient déficitaires, elles échappaient à l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières. L'Enregistrement combattit ces prétentions en objectant qu'un accord de commerce ne pouvait modifier le droit commun fiscal. Il est difficile d'approuver complètement cette attitude ; les sociétés allemandes étaient fondées en équité sinon en droit à croire que l'article 26, alinéa final allégeait leurs obligations fiscales ; on aimerait tout au moins que les traités de commerce spécifient que les clauses qu'ils renferment n'ont aucune valeur fiscale.

Il s'en faut d'ailleurs que l'article 26 ne supprime la double imposition ; en effet, aux termes du paragraphe 2 de la *Körperschaftsteuergesetz*, une société ayant son siège social ou effectif en Allemagne est soumise à une obligation fiscale illimitée, c'est-à-dire doit l'impôt sur le revenu des sociétés pour l'ensemble de ses revenus, qu'ils soient de source nationale ou étrangère. Ainsi, une société allemande qui possède un établissement stable en France, verra son bénéfice français frappé à la fois dans les deux pays. Seul un accord délimitant le champ des souverainetés fiscales mettra fin à cette superposition. Le Reich

a conclu avec la Pologne et la Tchécoslovaquie des accords réservant à l'État où se trouve un établissement stable le droit d'imposer le bénéfice.

D'autre part, le droit allemand impose les revenus de tous les titres émis par les sociétés nationales.

Un accord franco-allemand sur la double imposition est souhaitable, mais il ne semble pas opportun de modifier en faveur des sociétés allemandes notre système de la quotité, et il ne faut pas oublier que le gouvernement allemand favorise l'expansion de ses sociétés en subventionnant les exportations nationales.

B) Les sociétés françaises ayant en Allemagne une succursale, ou une filiale au cas où le fisc allemand juge qu'il y a unité économique et use de répartition fractionnaire, sont assujetties à l'impôt sur les sociétés pour leur revenu de source allemande ;

a) Au cas où il n'existe pas en Allemagne d'établissement ou d'agent permanent, l'impôt atteint les dividendes et tous produits d'actions et parts de sociétés allemandes ayant une personnalité morale, au taux de 10 %, les intérêts s'ils proviennent de créances garanties par des biens allemands (des ordonnances récentes ont exonéré ceux des obligations), les droits provenant de la concession de brevets ou des opérations immobilières.

Il pourra y avoir double imposition dans la mesure où ces revenus seront considérés en France comme rentrant dans les B. I. C. d'un établissement français.

b) Si la société française a dans le Reich un établissement ou un représentant permanent, elle doit l'impôt

sur son revenu commercial ou industriel au taux normal de 20 %.

L'article 26, alinéa 6 fin, ne modifie pas le droit commun fiscal allemand et les causes de double imposition subsistent, d'abord parce que l'entreprise française doit l'impôt français sur l'ensemble de ses distributions ; ensuite, parce que au cas où la comptabilité de la succursale ou de la filiale étrangères ne la satisfait pas, l'Administration allemande évalue le revenu de source allemand au moyen de méthodes empiriques ou fractionnaires qui peuvent attribuer à la société un revenu déjà taxé en France.

Enfin, bien que cette observation n'intéresse pas directement les sociétés, il convient d'ajouter que le conflit du principe français du domicile et de la règle allemande de la source, amène la double imposition des traitements et salaires gagnés en Allemagne, par exemple au cours d'une tournée théâtrale, par des bénéficiaires domiciliés en France.

Le rapport allemand de M. PAASCHE, dans les recommandations finales, donne avec d'excellentes raisons la préférence à la méthode de la répartition fractionnaire ; « dans les relations internationales, en l'absence d'une concordance des dispositions du droit fiscal des divers États, une détermination uniforme du bénéfice global est impossible ; toutefois, il serait possible que chaque État détermine le bénéfice, suivant sa législation interne. Une certaine coopération des administrations réduirait considérablement les difficultés que présente la détermination de bénéfice global dans les États où se trouvent des

établissements stables, mais non le siège de direction effective. La condition essentielle serait une entente sur les principes de la ventilation. »

*Article 8 de la convention d'établissement
franco-belge du 6 octobre 1927*

Nous rencontrons ici une disposition assez voisine de celle que nous venons d'étudier dans l'accord franco-allemand. Après avoir proclamé l'égalité fiscale des sociétés étrangers et nationales, l'article 8 ajoute « en ce qui concerne les impôts calculés sur le capital, les revenus ou les bénéfices, chacune des H. P. C. ne taxera les sociétés de l'autre, suivant la nature des impôts, qu'à raison de la part d'actif social qu'elles ont investie sur son territoire, des biens qu'elles y possèdent, des titres qui y circulent, des bénéfices qu'elles y réalisent ou des affaires qu'elles y pratiquent. »

Ce texte a soulevé des divergences d'interprétation en France et en Belgique ; les sociétés belges prétendirent que la France, en acceptant le principe d'égalité et les règles de ventilation de l'article 8, renonçait à asséoir l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières sur l'actif investi en France, et s'engageait à ne taxer le revenu des titres belges que dans la mesure des B. I. C. effectivement réalisés. Pour l'administration française, au contraire, et en vertu des raisons qui ont déjà été exposées, ce texte ne modifie pas le statut des sociétés belges en France ; son interprétation diffère d'ailleurs essentielle-

ment de celle de l'article 26 franco-allemand, en ce qu'il spécifie que les règles d'assiette seront appliquées « selon la nature des impôts » ; cette réserve apporte à l'énumération un caractère distributif ; il faut entendre que la quotité des distributions imposables sera fixée en fonctions des « biens » exploités ou des titres circulant en France et que l'impôt sur les B. I. C. sera assis sur les bénéfices effectifs. L'article 8 confirme donc purement et simplement la pratique administrative française. Il ne semble pas déroger non plus au droit commun fiscal belge sauf peut-être en ce qui concerne l'enregistrement des actes constitutifs et l'imposition des sociétés étrangères sur un minimum forfaitaire de bénéfices. Il n'exclut nullement la double imposition, car les deux États taxent l'ensemble des valeurs émises par les sociétés nationales, et si la France ne frappe que les B. I. C. réalisés par des établissements sis en France, la Belgique impose à la taxe professionnelle l'intégralité des bénéfices de ses sociétés. Les différences des systèmes de ventilation sont aussi des causes de superposition sur lesquelles nous reviendrons. L'article 8 ne présente donc pas grand intérêt pratique, mais les difficultés qu'a soulevé son application, ont rendu indispensable l'élaboration de la convention du 16 novembre 1931, que nous analyserons dans le chapitre III.

La convention franco-tchécoslovaque, 2 juillet 1928

Articles 21 et 22

Le démembrement de l'Autriche-Hongrie a, en répartissant dans des États divers les établissements d'une même entreprise, multiplié les superpositions fiscales. Les successeurs de la Monarchie Austro-Hongroise comprirent vite la nécessité des accords fiscaux, et l'on trouve dans la législation interne tchèque des dispositions libérales inspirées du droit conventionnel.

Les articles 21 et 22 de l'accord de commerce franco-tchécoslovaque du 2 juillet 1928 (décret du 14 février 29) ne diffèrent pas beaucoup des textes étudiés. L'article 21 paragraphe 1, accorde aux ressortissants des H. P. C. le traitement de la nation la plus favorisée pour le voyage, séjour, établissement.

L'article 21, paragraphe 6, proclame l'égalité des ressortissants avec les nationaux au regard du fisc, sous réserve des taxes non fiscales de police ou de séjour, mais le texte excepte formellement du traitement de la nation la plus favorisée les avantages accordés à des États tiers pour éviter la double imposition. Il importe de remarquer que cette réserve, identique à celle que renferme l'article 11, paragraphe b. de l'accord franco-allemand a une signification plus générale que celui-ci qui ne concerne que les avantages douaniers.

L'article 22, après avoir dans le paragraphe 1 étendu aux sociétés les clauses usuelles d'établissement déclare dans le paragraphe 5 que les sociétés et leurs succur-

sales et filiales jouiront du traitement fiscal accordé par l'article 21 aux ressortissants, c'est-à-dire de l'égalité avec les nationaux. Nous devons répéter une fois de plus qu'une clause d'un accord commercial ne peut déroger aux lois fiscales françaises. La réserve apportée aux effets de la clause de la nation la plus favorisée ne permet pas non plus aux sociétés tchécoslovaques d'invoquer les traités fiscaux passés par la France, ni aux sociétés françaises de bénéficier des conventions de double imposition passées par la Tchécoslovaquie avec ses voisins.

La fin du paragraphe 5 de l'article 22 est identique à l'article 8 de la convention franco-belge :

A) SOCIÉTÉS TCHÉCOSLOVAQUES EN FRANCE. La disposition ne change rien à notre système de taxation.

B) SOCIÉTÉS FRANÇAISES EN TCHÉCOSLOVAQUIE. Selon leur rapport envoyé à l'enquête CARROLL par M. Bohumil VLASAK, la législation tchèque dérive des anciennes lois autrichiennes. Elle a pour base l'*impôt sur le revenu*, analogue à notre impôt global, qui frappe le revenu net total de chaque personne physique et non des sociétés ; à celui-ci s'ajoutent les impôts cédulaires ; les sociétés anonymes, compagnies d'assurances, S. A. R. L. paient l'*impôt spécial sur les bénéfices*, qui correspond à notre impôt sur les B. I. C. Les emprunts des sociétés sont taxées à l'*impôt sur les rentes*, qui frappe également les intérêts et dividendes des valeurs mobilières étrangères, émises par des sociétés ne possédant pas d'établissements stables en Tchécoslovaquie.

Il n'y a pas d'impôt cédulaire sur le revenu des valeurs

mobilières tchèques, et les dividendes ou intérêts distribués par une société étrangère ne sont soumis à l'impôt sur le revenu global que si les actionnaires sont domiciliés dans le pays on y résident depuis plus d'un an.

1° *Impositions des entreprises étrangères.* — Une entreprise étrangère est imposable sur tous les bénéfices, provenant de l'activité qu'elle exerce en Tchécoslovaquie sous forme d'exploitation directe ou de participation :

a) dividendes.

1) Les dividendes *étrangers* sont imposables s'ils font partie des recettes de l'établissement que la société a dans le pays : ainsi, une banque française dont la succursale de Prague détient des actions roumaines. Sinon, le dividende étranger paie l'impôt sur les rentes, sauf s'il a déjà été soumis à l'étranger à l'impôt cédulaire.

2) *Le dividende tchécoslovaque* distribué par une société nationale à une entreprise étrangère est en principe soumis à l'impôt spécial sur les bénéfices, mais la loi par une disposition comparable à notre article 2 de la loi du 13 juillet 1925 exonère les dividendes reçus d'entreprise nationale, si la société étrangère possède depuis plus de deux ans 20 % des titres de la société tchécoslovaque. Les traités fiscaux, passés avec l'Autriche, la Hongrie, l'Italie, excluent expressément le produit des titres des éléments du B. I. C.

b) *Les intérêts* des obligations ou des créances, garanties par des droits réels, sont frappés de l'impôt sur les rentes, ou, s'ils rentrent dans les B. I. C., de l'impôt sur les B. I. C.

c) *Tantièmes.* De droit commun, les tantièmes ayant

leur source en Tchécoslovaquie et payés à des administrateurs étrangers, subissent la retenue de l'impôt sur les tantièmes. Un administrateur domicilié en France sera exposé à une double imposition, par conflit des principes de la source et du domicile ; en général, les conventions passées par la Tchécoslovaquie attribuent ces revenus à l'État du domicile.

d) Les bénéfices retirés de Tchécoslovaquie par l'intermédiaire d'un agent autonome ne sont pas imposables.

En résumé, une personne physique ou morale française subira une double imposition si elle perçoit des revenus en Tchécoslovaquie sans y avoir d'établissement ou de domicile.

2° *Sociétés tchécoslovaques à l'étranger.* — Des dispositions équitables, et voisines de celles qui atteignent en droit français les B. I. C., suppriment ou diminuent le risque de double imposition ; une société ayant son siège ou sa direction effective en Tchécoslovaquie n'est imposable sur les bénéfices réalisés à l'étranger que si elle n'y a pas d'établissement. Au contraire, les bénéfices retirés d'un établissement situé à l'étranger échappent à l'impôt direct s'ils sont passibles à l'étranger d'un impôt semblable ; toutefois, une fraction égale à 1 / 10 des bénéfices est toujours considérée comme imposable en Tchécoslovaquie.

a) *Dividendes* ; ceux qui proviennent de valeurs mobilières étrangères subissent l'impôt sur les rentes, sauf s'ils ont déjà payé un impôt cédulaire étranger. Ces dispositions évitent la double imposition ; si ces dividendes

rentrent dans les B. I. C. d'une société, par exemple une holding, ils subiront l'impôt spécial sur les bénéfices, sous réserve de l'exception qui vient d'être indiquée.

Ces principes président à l'imposition des intérêts des créances et obligations, et des revenus provenant d'opérations immobilières. Les bénéfices réalisés à l'étranger par un agent permanent, et taxés à l'origine, sont exonérés en Tchécoslovaquie.

Les traitements et salaires touchés à l'étranger par des personnes domiciliées en Tchécoslovaquie sont soumis dans cet État à l'impôt sur le revenu ; il pourra y avoir double imposition si l'État étranger prélève un impôt à la source.

Ces dispositions sont équitables et semblent traduire une expérience déjà ancienne des conventions de non-imposition ; elles y excluent tout à la fois la double imposition, et l'évasion fiscale, puisque l'exonération est subordonnée à l'existence d'un impôt cédulaire étranger. On peut rapprocher ces principes de ceux qui régissent notre impôt sur les B. I. C., mais il faut rappeler que si la législation française est libérale en matière de bénéfice, elle frappe rigoureusement les distributions des sociétés nationales et étrangères.

Si la législation Tchécoslovaque s'efforce d'exclure la double imposition, il peut y avoir superposition dans la mesure où le conflit des méthodes de ventilation a attribué aux deux États le même revenu.

Le droit interne tchécoslovaque ne contient pas de règles législatives de ventilation. En principe, l'entreprise étrangère est imposée sur la base de sa comptabi-

lité ; toutefois la filiale peut être traitée comme une succursale. D'autre part, en ce qui concerne l'impôt sur les bénéfices, une proportion variable du bénéfice total de la société étrangère est toujours imposable en Tchécoslovaquie. Pratiquement, l'Administration prend en considération la situation individuelle de chaque entreprise ; ce système peut évidemment amener une double imposition, surtout depuis que l'article 76 de la loi de finances autorise l'administration française à ajouter aux bénéfices déclarés ceux qui ont déjà été transférés à l'étranger.

Il importe de rappeler que la Tchécoslovaquie possède un droit conventionnel en matière de ventilation. Par exemple, l'article 3, alinéa 4, de la convention avec l'Autriche stipule que les entreprises possédant des établissements dans les deux États n'y seront imposables que proportionnellement au volume des opérations faites dans chaque État. Le décret du 29 février 1923 a, suivant les catégories d'entreprises fixé la quotité du revenu imposable dans chacun des États, mais comme le remarque M. VLASAK, la double imposition n'a pas disparu, faute d'une méthode commune d'évaluation du revenu net.

Un accord franco-tchécoslovaque contre la double imposition du bénéfice et des traitements et salaires serait souhaitable et le droit interne tchécoslovaque n'oppose pas de difficultés sérieuses à une convention de ce genre. Nous ignorons si les sociétés tchécoslovaques ont eu à souffrir de la double imposition interne française. Le jour où la nécessité d'un traité fiscal se fera sentir, la Tchécoslovaquie, par son expérience déjà longue de la

lutte contre les superpositions sera bien placée pour mener des pourparlers satisfaisants. Il est du devoir et de l'intérêt de la France, gardienne naturelle du Traité de Versailles, de resserrer ses relations économiques avec les États nés du démembrement de l'Autriche-Hongrie.

La convention franco-canadienne

L'accord commercial franco-canadien, promulgué par le décret du 8 juin 1933 comporte des clauses fiscales semblables à celles de l'accord franco-tchécoslovaque. La France a essayé par cette négociation de réparer le préjudice causé à son commerce extérieur avec le Canada par la Conférence d'Ottawa. Les Canadiens, à l'exemple des États-Unis, voulaient conclure une entente évitant à leurs firmes installées en France de subir une double imposition interne. Il n'apparaît pas que le texte adopté modifie la situation fiscale des sociétés canadiennes ayant des succursales ou filiales dans notre Pays.

Les principes dégagés au cours de cette étude nous semblent rendre inutile l'analyse d'autres traités de commerce, qui ne contiennent pas de clauses fiscales proprement dites, ou dont les dispositions sont trop vagues pour présenter un intérêt théorique ou pratique.

**Arrangement Franco-Espagnol sur le régime des Sociétés
du 18 mai 1926**

Protocole du 7 août 1926

Avec l'arrangement fiscal franco-espagnol, nous nous trouvons en présence non plus d'une clause insérée dans une convention de commerce ou d'établissement, mais d'un texte spécial et détaillé. On peut pourtant, dans une certaine mesure, à l'exemple des conventions passées par l'Espagne avec l'Angleterre et l'Italie, le considérer comme l'accessoire d'un traité de commerce.

L'accord du 18 mai 1926 est d'une lecture malaisée, et il serait impossible d'en saisir la portée exacte, sans rappeler les circonstances économiques et juridiques, qui ont amené l'Espagne à le conclure.

La congestion d'or qui frappa l'Espagne au ^{xvii}e siècle amena selon l'expression de M. SIEGFRIED sa *stérilisation économique*. Quand elle voulut, à la fin du siècle dernier, exploiter ses richesses minières et reprendre sa place dans le concert des grandes nations, l'Espagne fidèle à la tradition de beaucoup de pays latins et sud-américains, dut faire appel aux capitaux étrangers. Les leçons de la guerre Hispano-américaine, l'influence de la jeune littérature, le développement économique provoqué par la guerre mondiale, ont arraché l'Espagne à son assoupissement séculaire ; ce réveil s'est traduit par un protectionnisme outrancier et par une transformation radicale de la législation sur les sociétés étrangères ; en particulier, la loi de 1920 a substitué la méthode de la réparti-

tion fractionnaire à celle de la comptabilité séparée ; la rigueur de ces nouvelles dispositions a amené les gouvernements étrangers à solliciter pour leurs sociétés des dérogations au droit commun, de là les traités :

Anglo-Espagnol, 27 juin 1924.

Franco-Espagnol, 5 août 1926.

Italo-Espagnol, 28 novembre 1927.

La réponse espagnole à l'enquête CARROLL a pour auteur M. Augustin VINUALES, professeur à l'Université de Grenade. Nous allons résumer son rapport en y ajoutant quelques observations personnelles.

§ I. *Le droit commun fiscal espagnol
et la double imposition résultant de son application.*

1

La législation espagnole reste basée sur la réforme de 1845 qui a introduit en Espagne les contributions françaises ; ce système a pour base l'imposition réelle. Le fondement de l'imposition est toujours le produit net, c'est-à-dire la différence entre le produit global et le coût de production. Il n'existe pas encore d'impôt personnel sur le revenu global.

Le régime fiscal des sociétés par actions s'est dégagé du système général ; elles échappent à l'impôt des patentes qui frappe les entreprises dirigées par des personnes physiques, mais le législateur a tenu à aménager l'impôt spécial sur les sociétés de façon à per-

mettre, selon le rapport de M. VINALES une concordance systématique entre ce genre d'impôt et la patente, c'est-à-dire en imposant à l'impôt sur le revenu un rendement *minimum*.

La loi du 27 mars 1900 a établi en Espagne la *contribucion sobre las utilidades de la riqueza mobiliara* l'impôt comprend 3 cédules :

- a) revenu du travail,
- b) revenu du capital : dividendes, intérêts,
- c) bénéfices des sociétés anonymes.

1) *Impôts sur les sociétés*. — Les sociétés sont assujetties à plusieurs taxes, mais dans l'esprit de la loi, seul le produit net attribuable à chaque catégorie de bénéficiaire est frappé et il n'y a pas double imposition, en théorie au moins .

Les intérêts des obligations paient l'impôt spécial sur les intérêts.

La part du produit net revenant aux administrateurs paie l'impôt spécial sur les tantièmes.

La part revenant à l'entreprise est assujettie à l'impôt sur les bénéfices, la part distribuée aux associés paie l'impôt sur les dividendes. Le souci de conjuguer l'impôt sur les sociétés et la patente qui est indépendante du bénéfice réel, a obligé le législateur à imposer au premier un rendement minimum. Les sociétés anonymes et S. A. R. L., dont le capital dépasse un million de pesetas, doivent payer un impôt sur les bénéfices égal ou supérieur à 3 ‰ du capital. Les sociétés étrangères sont assujetties à l'impôt sur une part de leurs bénéfices totaux proportionnelle à leurs affaires espagnoles.

L'impôt est assis sur la déclaration de l'entreprise.

L'Administration après vérification des comptes, procède à une assiette définitive. Le système de la comptabilité séparée avait, paraît-il, donné lieu à des fraudes scandaleuses de la part de grosses compagnies étrangères. La loi du 29 avril 1920 a renoncé à cette méthode et lui a substitué celle de la répartition fractionnaire en Espagne et à l'étranger du revenu des divers établissements de l'entreprise, considérée comme une unité économique.

2) *Valeurs mobilières.* — Les dividendes sont soumis à un impôt dont le taux varie avec le rapport existant entre le revenu et le capital-action.

Les obligations sont frappées d'un impôt semblable.

Ces deux impôts sont retenus à la source.

Les sociétés étrangères opérant en Espagne sont soumises à ces deux impôts sur une part de leurs distributions, proportionnelle au chiffre de leurs affaires en Espagne tel qu'il est fixé par un jury d'experts. Cette méthode est comparable au système français de la quotité.

Les tantièmes, perçus par les administrateurs d'une société étrangère exerçant son activité en Espagne, sont passibles de l'impôt dans la même mesure.

II. — *Imposition des entreprises étrangères et nationales.*

A) *Entreprises étrangères.* — 1) Le principe fondamental est celui de la taxation du revenu ayant sa source en Espagne ; la jurisprudence par une interprétation

extensive de l'article 2, loi de 1900, a dérogé à la règle en imposant les paiements effectués hors d'Espagne à un résident espagnol, et les revenus d'origine étrangère, payés à l'étranger à une entreprise étrangère, si ces revenus font partie de l'affaire espagnole de l'entreprise.

Ces exemples regrettables de double imposition vont sans doute disparaître.

2) Imposition des divers revenus.

a) Les dividendes et intérêts payés par des sociétés faisant des opérations à la fois en Espagne et à l'étranger ne sont soumis à l'impôt que dans la mesure des affaires effectuées dans le pays. Toutefois, s'il s'agit d'une société ayant la nationalité espagnole, par exemple une filiale étrangère constituée régulièrement, la règle subit deux limitations :

1° Un tiers au moins de l'ensemble des dividendes est taxé.

2° Les dividendes des holdings sont frappés en totalité.

c) Les gains tirés d'achat ou de vente de valeurs sont taxés où que soit réalisée l'opération, s'ils apparaissent comme faisant partie du bénéfice de l'établissement espagnol : par exemple si la succursale espagnole d'une banque française achète des valeurs à New-York et les revend à New-York avec bénéfice.

d) Revenus tirés d'un commerce ou d'une industrie par un intermédiaire. En principe, l'existence d'un agent autonome n'assujettit pas la société étrangère à l'impôt. Au contraire, l'existence d'un établissement stable en Espagne rend l'entreprise étrangère passible d'un impôt

sur les bénéfices et les distributions pour la part des opérations réalisées en Espagne, qu'elles le soient ou non par le moyen de l'établissement.

On voit immédiatement qu'une société française opérant en Espagne, subira une double imposition de ses dividendes et intérêts puisque le fisc français taxe tous les titres qu'elle émet, et que les revenus payés à l'étranger à la filiale espagnole d'une société étrangère risquent de subir deux fois l'impôt.

B) *Entreprises nationales opérant à l'étranger.* — En principe, la société espagnole est taxée en Espagne sur l'ensemble de ses bénéfices et distributions, mais la loi de 1924 sans renverser le principe, a admis, pour éviter la double imposition, qu'une part du revenu total proportionnelle aux affaires réalisées à l'étranger serait défalquée par le jury d'experts s'il existe dans le pays de la source un impôt direct semblable.

Nous avons vu que la jurisprudence soumettait à l'impôt espagnol les dividendes et intérêts de valeurs étrangères touchés par une société nationale, même s'ils sont taxés à l'étranger. Le décret du 13 février 1930 a aboli cette double imposition pour les dividendes dont la perception rentre dans l'activité de l'établissement espagnol à l'étranger. Dans les autres cas, la superposition subsiste.

III. — Méthodes de ventilation

A) *Sociétés étrangères.* — Avant 1910, le fisc se contentait des résultats accusés par la comptabilité ; le système présentait, paraît-il, de graves inconvénients :

a) Quand les livres sont tenus de façon à faire apparaître le bénéfice dans les pays où l'impôt est le moins lourd.

b) Quand on a affaire à un *konzern* international où tous les bénéfices sont mis en commun et redistribués proportionnellement au capital-action.

c) Quand la pratique du dumping réduit indûment le bénéfice apparent de l'établissement espagnol.

La personnalité juridique de la filiale ne saurait masquer sa dépendance économique. En ce cas, l'administration fait une déclaration ou elle assimile la filiale à une succursale. La comptabilité de la filiale ou de la succursale est soumise à un jury composé non de fonctionnaires, mais d'économistes et de financiers, qui, au cas où la succursale ou filiale étrangères ne lui semblent pas gérées de façon autonome, effectue la ventilation du bénéfice réalisé en Espagne et à l'étranger. Ce système fractionnaire dit « 100 % test » évite à la fois qu'un revenu d'origine nationale n'échappe à l'impôt et que la société ne soit dans les divers États imposée pour un revenu supérieur à son revenu global.

S'il s'agit d'un *konzern* le jury respecte les règles de la répartition de l'acte consécutif ; sinon, il use de méthodes empiriques :

a) Si l'affaire espagnole fait des opérations analogues à celles de la société étrangère, il compare le volume des opérations à l'aide de facteurs variables.

b) Dans le cas d'un établissement fabriquant en Espagne et vendant à l'étranger, ou inversement, le jury essaie par comparaison de dégager un bénéfice normal de fabrication du bénéfice de vente.

c) Enfin, le système espagnol comporte une répartition du bénéfice et des dettes de la succursale au centre de direction étranger, basée sur la proportion d'actif investi dans les deux pays.

B) Ces règles régissent également les *sociétés espagnoles qui possèdent à l'étranger une succursale ou une filiale*, mais il convient de rappeler qu'une compagnie espagnole paie l'impôt sur un tiers au moins de ses distributions totales et que, en raison de l'incertitude des changes, les holdings espagnoles contrôlant des filiales étrangères doivent l'impôt sur l'intégralité de leurs distributions.

Le système espagnol est comparable à celui que la France emploie pour l'imposition des valeurs mobilières étrangères. Mais il concerne aussi bien les bénéfices que le revenu des valeurs mobilières, et les sociétés nationales que des sociétés étrangères. Il impose au fisc espagnol des sacrifices assez lourds quand l'ensemble de l'affaire est déficitaire. Le docteur VINUALES, dans ses recommandations au Comité Fiscal, fait l'éloge du système espagnol de répartition confié à des financiers et non à des agents du fisc. Nous nous permettrons d'ajouter que les méthodes espagnoles n'ont pas toujours soulevé chez les sociétés étrangères un enthousiasme aussi grand. L'appré-

ciation par le jury du revenu réalisé en Espagne et à l'étranger par des entreprises étrangères ou espagnoles est nécessairement unilatérale et laisse subsister sans parler des valeurs mobilières, des superpositions d'impôt sur les bénéfices ; ainsi, le jury a coutume d'attribuer à l'exploitation minière espagnole d'une société ayant son siège à l'étranger 90 % des bénéfices et dividendes ; il y aura double imposition dans la mesure où l'état du siège taxera une part de ces revenus supérieure à 10 %. Seule, une convention sur les principes de ventilation peut assurer une imposition équitable.

Cette analyse sommaire dissipera sans doute certaines obscurités du traité franco-espagnol. Ce texte, pour imparfait qu'il soit, présente un assez grand intérêt juridique, car nous rencontrons ici des législations qui offrent bien des points communs, puisque toutes deux elles superposent l'impôt sur le coupon à l'impôt sur le bénéfice et admettent, en matière de revenu des valeurs mobilières le système de la répartition fractionnaire.

§ II. — *L'arrangement fiscal franco-espagnol du 18 mai 1926.*

L'arrangement franco-espagnol sur le régime de sociétés a été signé à Madrid le 18 mai 1926 ; il a été suivi le 7 août d'un protocole, et promulgué par un décret du 31 août.

ART. PREMIER. — « *Les sociétés de toute nature, civiles,*

commerciales, industrielles, Compagnies d'assurance, constituées selon la loi de l'un des deux pays, ainsi que leurs succursales, filiales, agences, ne seront pas assujetties sur le territoire de l'autre, à des droits, taxes, impôts généraux ou locaux, sur quelque dénomination que ce soit, autres ou plus élevés que ceux qui sont ou qui seront perçus sur les sociétés du Pays. »

Cette clause formule un principe d'égalité, que nous avons déjà rencontré dans d'autres conventions. M. CASIN avec beaucoup d'autres juristes n'hésite pas à donner aux sociétés espagnoles le droit de se prévaloir de cet alinéa pour invoquer l'article 27 ; le tribunal de Marseille, dans son jugement du 28 juin 1927, semblait admettre une semblable conséquence ; si une société espagnole détenant en France des titres nominatifs d'une filiale française, en reçoit 200.000 francs de dividendes alors que son bénéfice total est de 1 million et que, à raison de l'activité respective de la société espagnole dans les deux pays, la Régie fixe la quotité imposable à 3/10^e, l'article 27 permettra à la société-mère de payer l'impôt sur le revenu sur 3/10 d'un million moins 3/10 de 200.000 francs.

Toute différente est naturellement la position de l'enregistrement ; l'instruction 3934 rappelle que l'article 1 est conforme au principe d'équivalence et ne modifie pas le statut des sociétés espagnoles ; en effet, l'article 27 impose à la société-mère la nationalité française et un arrangement sanctionné par décret ne peut déroger à la loi de 1920 et la clause d'égalité ne saurait conférer à une société étrangère la nationalité française. Nous

avons déjà exposé les objections juridiques que soulève cette thèse et nous ne reviendrons plus sur ce point.

L'alinéa 2 poursuit « *en ce qui concerne les impôts sur le capital, les revenus ou bénéfices, chaque H.P.C. ne taxera les sociétés de l'autre, ainsi que leurs filiales succursales, agences qu'à raison de la part d'actif social qu'elles ont investie sur son territoire, des biens qu'elles y possèdent, des titres qui y circulent, des bénéfices qu'elles y réalisent ou des affaires qu'elles y pratiquent. Elle ne leur appliquera pas de taux de liquidation supérieur à celui qu'elle applique aux sociétés du pays... En conséquence sera supprimé en Espagne pour les banques françaises l'impôt spécial de la loi du 22 septembre 1922* ».

On a justement critiqué l'obscurité de ce texte ; faut-il entendre que l'administration peut et doit se servir dans sa ventilation du revenu à la fois de tous les éléments énumérés, ou bien l'article 2 a-t-il comme la clause semblable de l'accord franco-tchécoslovaque un caractère distributif ? Cette interprétation semble devoir être préférée. La méthode exposée est celle qu'emploient l'administration française pour fixer la quotité imposable au titre de l'impôt sur les valeurs mobilières, et le jury espagnol pour évaluer le revenu de source espagnole et étrangère. « La convention ne modifie pas l'imposition des sociétés espagnoles ; spécialement en ce qui concerne les sociétés possédant des biens en France, il a toujours été admis que pour l'application de l'impôt sur le revenu il n'y a pas à rechercher si les revenus distribués proviennent de bénéfices réalisés en France ou à l'étranger ». (Instr. 3934).

Une société espagnole ayant en France des « biens » consistant en actions d'une filiale, n'échappera donc pas à la double imposition française. Il semble bien pourtant que l'article 1, en assimilant la filiale à la société-mère au même titre que la succursale ou l'agence, interdise une imposition distincte de la filiale, c'est-à-dire que dans cette mesure la double imposition interne disparaîtrait.

Il n'apparaît pas non plus que le régime des sociétés étrangères en Espagne soit modifié puisque les éléments que mentionne l'article 1 sont précisément ceux dont se sert le jury d'experts pour fixer l'importance de l'entreprise dans l'ensemble de l'affaire. Il existe toutefois des différences sensibles entre les systèmes français et espagnols de répartition ; en effet, alors que l'administration française fixe automatiquement la quotité d'après la valeur de l'actif français ou le montant du chiffre d'affaires, le jury espagnol procède à une ventilation du revenu et il n'y a pas imposition au dire de M. VINUALES si un bénéfice n'a pas été effectivement réalisé.

D'autre part, le système espagnol concerne aussi bien les bénéfices que les dividendes, alors que l'impôt français sur les B.I.C. est en principe assis sur la compatibilité. Nous avons signalé, en analysant le rapport de M. VINUALES, les doubles impositions provenant du conflit des systèmes d'impôt et des méthodes de ventilation ; l'article 1 a un caractère trop général pour apporter un remède à cette situation.

ART. 2. — « *Pour le calcul des bases d'imposition prévues au paragraphe 2 de l'article 1, chacune des H.P.C. procédera d'après ses lois et règlements.*

« *Si la législation d'une des H.P.C. fait entrer en ligne de compte les affaires des sociétés, filiales, successions et agences réalisés hors de son territoire pour établir la proportion entre le capital et les bénéfices totaux desdites sociétés filiales succursales et agences, et le capital et les bénéfices partiels qui concernent son territoire, cette proportion devra être établie d'après les éléments suivants.*

« a) *Sociétés en général : capital, actif, bénéfices, achats, ventes, nombre de titres, actions et obligations.*

« b) *banques : capital, actif, bénéfices, comptes courants, comptes crédit, escomptes, effets, prêts, nombre de titres.*

« c) *Compagnies d'assurances, capital, actif, bénéfices, primes, titres. »*

Ces règles de ventilation dans l'esprit des négociateurs ont eu pour but de limiter le pouvoir d'appréciation du jury espagnol. Les sous-divisions b) et c) ont été insérées à la demande des entreprises étrangères effrayées par le nationalisme fiscal de la réforme de 1920.

1^o *Sociétés françaises en Espagne.* — Le texte a pour conséquence de rendre inapplicable le système de la comptabilité séparée aux compagnies d'assurances et aux banques. Le traité franco-espagnol en admettant les éléments d'évaluation assez divers, est plus souple que les accords passés avec l'Angleterre et l'Italie qui, en obligeant à se contenter de la comparaison des dépôts et comptes dans le premier cas, et des primes dans le second, lui interdisaient d'apprécier l'import-

tance économique vraie de l'établissement étranger en Espagne.

2^o *Sociétés espagnoles en France.* — Ici, les règles d'assiette diffèrent selon qu'il s'agit des B.I.C. ou de l'impôt sur les valeurs mobilières. L'instruction 3934 fait observer que la proportion envisagée dans l'alinéa 2 de l'article 2 de l'arrangement n'est pas retenue en France pour la détermination de la quotité imposable des sociétés abonnées. En effet, l'impôt français sur les B.I.C. est assis sur la comptabilité de la succursale ou de la filiale et le bénéfice déclaré est redressé s'il y a lieu à l'aide de méthodes empiriques (cf. art. 76 loi finances) mais on ne fait jamais appel au système de la répartition fractionnaire.

Les alinéas 3 et 4 obligent les sociétés étrangères et leurs filiales, à présenter à l'administration leurs pièces comptables et en outre les documents relatifs aux éléments d'appréciation prévus aux paragraphes a) b) c) c'est-à-dire à donner des renseignements sur l'activité globale de l'entreprise.

Cette exigence concerne aussi bien les sociétés espagnoles établies en France que les sociétés françaises en Espagne. Le traité modifie la pratique administrative espagnole, en rendant obligatoire pour les sociétés françaises la communication de documents qui dépendait auparavant de leur bon vouloir.

L'article 3 fixe les conditions dans lesquelles les sociétés peuvent faire appel du pourcentage de revenu que leur a assigné l'administration. Le texte leur donne, après la notification, 30 jours pour protester auprès du ministre

des finances. Cet appel est toujours recevable dès lors que les sociétés n'acceptent pas pour un motif quelconque la décision notifiée. Le Ministre des Finances assisté des assesseurs qu'il juge utile de choisir, rend une décision sans appel.

Il semble bien que ce texte ne concerne que les bénéfices. L'instruction 3934 déclare pourtant que par l'application de ces dispositions les sociétés espagnoles pourront faire appel des décisions du ministre fixant la quotité imposable. Le recours a un effet suspensif.

Quant aux sociétés françaises en Espagne, la loi espagnole admet qu'elles ont, à la différence des sociétés nationales, le droit de faire appel auprès du Ministre des Finances de la décision du jury ; le traité ne modifie donc pas le droit commun.

Le protocole précise que le traité s'applique dans les deux pays à toutes les sociétés, filiales, succursales, agences, dont le montant de l'imposition n'aurait pas encore été fixé définitivement.

Il n'apparaît pas que l'accord du 18 mai 1926 ait eu de très grosses répercussions pratiques. Aux yeux de l'Enregistrement il n'a fait que confirmer purement et simplement le statut des sociétés espagnoles en France. Même l'article 2 n'unifie pas les règles de ventilation puisqu'il concerne un système de répartition fractionnaire que la France n'emploie pas dans l'évaluation du bénéfice. On peut admettre que l'article 1, en assimilant la filiale à la société-mère, interdit à l'administration française d'imposer la première comme contribuable distincte, mais l'accord est anté-

rieur à la jurisprudence qui a, élargi la quotité imposable.

D'autre part, le traité apporte aux sociétés françaises en Espagne la protection d'un droit conventionnel contre les appréciations arbitraires du jury, mais au dire de M. VIGNUALES les experts fixent toujours des bases d'imposition moins élevées que ne les y autoriseraient les conventions.

L'accord du 18 mai 1926 laisse inévitablement subsister des doubles impositions dont se plaignent en particulier les sociétés françaises exploitant des mines en Espagne. Ces superpositions peuvent se classer en 3 catégories :

1^o Celles qui frappent spécialement les sociétés espagnoles.

a) en Espagne, elles proviennent des dispositions déjà analysées, qui atteignent les holdings, les revenus de valeurs mobilières perçus à l'étranger, l'imposition d'une quote-part minima des distributions.

b) en France, où une double imposition interne frappe les sociétés étrangères contrôlant des filiales.

2^o Celles qui frappent spécialement les sociétés françaises : les revenus de tous les titres émis par une société nationale sont imposés en France, alors que l'Espagne impose les mêmes distributions dans la mesure des affaires pratiquées sur son territoire.

Au contraire, le jury espagnol défalque du revenu d'une société nationale une part des bénéfices et dividendes qui est taxée à l'étranger.

3^o Celles qui sont communes aux sociétés françaises et espagnoles. Ici, la double imposition provient des diver-

gences qui séparent le système espagnol de la répartition fractionnaire des méthodes françaises d'évaluation des B. I. C. Par exemple, la France après examen de la comptabilité, frappera comme bénéfice de vente un revenu déjà taxé en Espagne comme bénéfice de production.

L'adhésion des deux États à une convention collective sur la ventilation du bénéfice dans le genre de celle qu'on a trouvée à la fin de notre 1^{re} Partie ferait disparaître la double imposition internationale du bénéfice et la double imposition interne des sociétés espagnoles contrôlant des filiales françaises...

L'Espagne, on l'a vu, évite d'imposer les distributions de ses sociétés dans la mesure où elles l'ont été à l'étranger. Il semble qu'il serait possible de faire adopter par les deux États le principe de l'attribution du revenu de valeurs mobilières au pays du débiteur, corrigé par le système du précompte. Toutefois, le taux de l'impôt espagnol varie avec la nature du revenu et son pourcentage du capital-action. Seule une solution empirique comme celle qui est adoptée dans la convention franco-belge, semble pouvoir être acceptée par l'Espagne, qui aurait plus à perdre qu'à gagner dans l'arrangement, et paraît très attachée à son système national de répartition fractionnaire. Les intérêts de nos nationaux, par delà les Pyrénées, sont assez grands pour que le gouvernement français n'hésite pas, en échange d'un arrangement équitable, à faire quelques concessions aux sociétés espagnoles, par exemple à leur étendre le bénéfice de l'article 27, loi du 31 juillet 1920 tant que notre système de la quotité n'aura pas été modifié.

CHAPITRE III

LES CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION LÉGISLATIVE

SECTION I. — LES CONVENTIONS ANTÉRIEURES AUX TRAVAUX DE LA SOCIÉTÉ DES NATIONS

LA CONVENTION FRANCO-SARROISE DU 5 JUILLET 1922

LOI DU 17 JUILLET 1923

La convention franco-sarroise se différencie très nettement des autres accords que la France a conclus dans le domaine des impôts directs et qui ont été proposés à la sanction législative, d'une part parce qu'elle est antérieure aux travaux des experts de Genève et par suite fort imparfaite, en second lieu parce que les deux États qui l'ont signée sont en union douanière et que l'un d'eux n'a qu'un statut politique provisoire. Ces raisons, autant que le respect de l'ordre chronologique, nous ont décidés à aborder le présent chapitre par l'étude de ce texte, en réservant à une section suivante les généralités qu'impose le rapprochement

des conventions passées avec l'Italie, la Belgique et les États-Unis.

La Sarre, ayant été, par le traité de Versailles, soumise à un gouvernement indépendant nommé par S.D.N. a acquis en même temps l'autonomie budgétaire et fiscale. La Commission de gouvernement a donc été autorisée à percevoir les impôts sur les entreprises sarroises et étrangères. D'autre part, le traité a mis la Sarre en état d'union douanière, monétaire et postale avec la France. Ce lien qui a été consolidé le 10 janvier 1925 a beaucoup stimulé les relations économiques franco-sarroises. Bien que l'évolution récente de la politique commerciale française y ait favorisé la concurrence allemande, la Sarre en 1932 a, en dépit de la crise, acheté à la France pour plus de 1500 millions et reste le 5^e client de notre pays, avant les États-Unis et immédiatement après la Belgique ; aussi nos dirigeants ont-ils le devoir impérieux de prévoir toutes les conséquences politiques et économiques du plébiscite de 1935, par lequel la Sarre choisira entre le *statu quo*, la souveraineté française ou le rattachement à l'Allemagne.

Les intérêts français en Sarre peuvent se grouper en 3 catégories.

1^o Nos exportations, dont nous venons d'apprécier l'importance ;

2^o Les mines, propriété de l'État français, et qui ont été estimées à 300 millions de marks environ ;

3^o Les capitaux français, qui, déjà abondants avant la guerre ont répondu en 1919 à l'appel de la France

et se sont investis dans les grandes entreprises sarroises. Leur montant atteint 1800 millions de francs « Dilling, Bons, Brébach, L'halbergerhutte, Neunkirschen, Saint Inglebert, sont les principaux et les plus glorieux éléments de la métallurgie sarroise. Les capitaux français y sont largement et diversement intéressés. » (*Je suis parlout*, 12 août 1933).

De son côté, la France absorbe 50 % des exportations sarroises et nombreuses sont les entreprises sarroises, verreries, usines métallurgiques, banques, qui possèdent en France une succursale ou une agence.

Si l'union douanière, autant que les nouvelles conditions géographiques a multiplié le nombre des sociétés étendant leur activité aux deux territoires, le conflit des législations fiscales devait inévitablement amener des doubles impositions. La convention du 5 juillet 1922, ratifiée par le Parlement français le 17 juillet 1923, s'est proposé un partage équitable des impôts revenant à chacun des États signataires ; elle a mis fin à de nombreux litiges entre les Administrations et les Contribuables.

La législation fiscale sarroise est l'ancienne législation allemande en vigueur dans le bassin de la Sarre le 11 novembre 1918. Ces lois ont été modifiées et adaptées aux stipulations du traité de Versailles par des ordonnances de la Commission de gouvernement.

A) Les impôts *directs* intéressant les sociétés sont :

1^o L'impôt sur le revenu global, qui frappe les personnes physiques et morales.

2^o L'impôt sur le bénéfice commercial et industriel. Il n'existe pas d'impôt sur le revenu des valeurs mobi-

lières. A ces impôts s'ajoutent des centimes additionnels au profit des communes et des cercles.

La taxe sur le chiffre d'affaires est rattachée en Sarre aux Contributions Directes ; les ventes entre les deux pays ne sont pas taxées comme exportations, seul le pays du vendeur perçoit l'impôt de 2 %.

B) Impôts *indirects*.

La législation consiste en la *Reichsteuersteuergesetz*, loi d'empire du 3 juillet 1913 modifiée par la commission.

Les anciennes lois régionales sur le timbre ont été unifiées par l'ordonnance du 31 août 1924.

La convention du 5 juillet 1922 comprend un préambule d'ordre général et 5 divisions : A) impôts directs, B) successions, C) lettres de change, D) valeurs mobilières, E) chiffres d'affaire, F) généralités. Elle se propose d'empêcher, autant qu'il est possible, la superposition d'impôts. *Antérieure aux travaux des experts de Genève*, elle n'est pas une œuvre scientifique basée sur des principes. Elle ne distingue pas les impôts suivant leur nature ; « elle n'a pas une portée générale, elle n'a été motivée au surplus qu'en raison de la situation exceptionnelle dans laquelle se trouve momentanément placée la Sarre, en exécution des articles 45 à 50 du traité de Versailles. Les rédacteurs se sont bornés à régler les différentes hypothèses dans lesquelles les doubles impositions apparaissent comme particulièrement choquantes » (instruction 3792).

Le préambule précise la notion de domicile fiscal et de principal établissement.

L'article 1 déclare que le contribuable ne sera soumis aux impôts directs que dans le pays de son domicile.

L'article 2 porte que les personnes ayant en France et en Sarre des propriétés immobilières ou des exploitations commerciales, industrielles ou agricoles ne sont assujetties à l'impôt sur les revenus ou bénéfices qu'elles en tirent que dans le pays où les immeubles ou les entreprises sont situés.

Le terme « exploitation » s'étend aux succursales, bureaux, agences. La ventilation s'opérera sur la base de la comptabilité, et aussi sur celle des affaires effectuées dans chaque territoire.

Une interprétation large du mot « personne » semble permettre d'appliquer ce texte aux sociétés ; il est conforme à l'esprit de notre législation sur les B. I. C. et empêche qu'une entreprise ayant des établissements dans plusieurs pays ne soit taxée dans chacun sur son activité globale ; en l'absence d'une définition commune de l'établissement stable, le risque de double imposition n'est d'ailleurs pas complètement écarté.

L'article 6 a pour but d'éviter une double imposition aux sociétés françaises détenant en portefeuille des valeurs mobilières sarroises ;

a) le gouvernement français renonce à la perception de tout droit de timbre sur les titres d'actions, obligations, effets publics sarrois.

Cette expression englobe tous les titres sarrois négociables. L'immunité joue aussi bien dans le cas de sociétés abonnées qui auraient dû payer le timbre sur une quantité de leurs titres, que dans celui de sociétés non abonnées, où normalement le droit est exigible lors de la première négociation du titre en France, ou de son

énonciation dans un acte public ou privé, autre qu'un inventaire. Cette faveur a des conséquences pécuniaires importantes, car d'ordinaire, la loi française impose les valeurs étrangères sans rechercher si elles ont déjà subi l'impôt dans le pays du siège social.

b) Le gouvernement sarrois accorde une immunité semblable aux titres français. Ici aussi le texte évite une double imposition, la loi française frappant, soit au comptant, soit par abonnement, tous les titres émis par une société nationale.

De même, le *paragraphe 2 de l'article 6* dispense de l'impôt français sur le revenu des valeurs mobilières les valeurs des sociétés possédant la qualité de sarroise. Pour les sociétés sarroises abonnées, l'exonération joue à compter du 1^{er} juillet 1923. Pour les autres, les banques et changeurs qui paient les coupons en France sont dispensés de l'obligation de retenir l'impôt. Selon l'instruction 3792 « il est à peine besoin de signaler que l'immunité ne vise que l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, perçu par application des dispositions combinées des lois du 29 juin 1872 et 29 juillet 1914 ».

Par conséquent, l'exemption ne concerne :

1^o Que l'impôt sur les dividendes, intérêts, d'obligations, tantièmes, et non l'impôt sur le revenu des créances, dépôts, cautionnements, créées par l'article 38 de la loi du 31 juillet 1917 ; ainsi une banque sarroise doit l'impôt sur le revenu des créances, dépendant de son agence française, au contraire, les intérêts des obligations circulant en France ne seront pas taxés.

2^o D'autre part, l'immunité ne vise que les sociétés

soumises à l'impôt français en raison de la circulation de leurs titres; la convention excepte formellement du bénéfice de l'exemption les sociétés sarroises qui exploitent des biens en France, usines, bureaux, magasins, et y font des opérations ; celles-là subissent l'impôt conformément à l'alinéa 3 de l'article 3 du décret du 6 décembre 1872 ; or, c'est l'extension donnée par l'administration à ce 2^o type de quotité qui provoque les doubles impositions les plus graves.

D'autre part, il semble bien, comme nous l'avons indiqué, qu'une société française, qui reçoit des dividendes d'une filiale sarroise peut invoquer l'article 4 de la loi du 31 juillet 1929 qui étend l'exonération de l'article 27 aux revenus provenant de sociétés étrangères. Sans doute le texte ajoute « justification sera exigée que les dividendes, intérêts, et autres produits de ces titres auront acquitté l'impôt français sur le revenu des valeurs mobilières », mais comme la convention de 1922 exempte les valeurs sarroises de l'impôt français, il faut appliquer le principe « exemption vaut paiement » et accorder à la société-mère le bénéfice de l'article 27, quand elle distribuera ses bénéfices.

Les dispositions de l'article 6, paragraphe 2, sont unilatérales, la législation sarroise ne comportant pas d'impôt sur le coupon.

3^o Le gouvernement sarrois renonce à la perception du droit sur les mutations de valeurs mobilières, en ce qui concerne les titres des sociétés françaises. Cette faveur ne rencontre pas de contrepartie, l'exemption accordée par la France visant le timbre et l'impôt sur le

coupon, mais non les droits de transmission et de constitution.

Le texte se termine par une observation de portée générale : *Les dispositions ci-dessus sont limitées aux titres exprimés en monnaie de la République Française* ; l'Administration admet toutefois que les titres établis en marks peuvent profiter des effets de la Convention s'ils sont convertis en francs.

Il ne convient pas de s'étendre outre mesure sur un accord, dont les conséquences pratiques sont limitées aux droits frappant la circulation de titres sarrois en France. L'absence de principes communs d'imposition et de ventilation diminue sensiblement l'intérêt juridique et fiscal du texte. D'autre part, un retour de la Sarre à l'Allemagne compromettrait le maintien de l'union douanière et l'application de la convention. Si la population de la Sarre choisit le *statu quo*, le gouvernement français devra consolider et compléter l'accord de 1922. Dans l'hypothèse d'un retour au Reich, la Sarre pourra invoquer les accords fiscaux que la France passerait éventuellement avec l'Allemagne (comme elle bénéficie aujourd'hui de l'accord commercial franco-allemand du 31 août 1927). La population sarroise décidera, mais il faut dès maintenant prévoir les répercussions qu'auraient sur les intérêts français en Sarre, chacune des trois solutions prévues par le traité de Versailles.

SECTION II. — LES CONVENTIONS INSPIRÉES
DES TRAVAUX DE LA SOCIÉTÉ DES NATIONS

LA CONVENTION FRANCO-ITALIENNE DU 16 JUIN 1930
AVENANT DU 16 NOVEMBRE 1931 LOI DU 13 JUILLET 1933

LA CONVENTION FRANCO-BELGE DU 16 MAI 1931
LOI DU 13 JUILLET 1933

LA CONVENTION FRANCO-AMÉRICAINNE DU 27 AVRIL 1932

La convention franco-italienne du 16 novembre 1931, la convention franco-belge du 16 mai 1931, la convention franco-américaine du 27 avril 1932, offrent un certain nombre de caractères communs qui les distinguent essentiellement des textes que nous avons précédemment étudiés ; elles présentent une importance beaucoup plus grande au double point de vue de l'analyse juridique et des conséquences fiscales. Le rapprochement de ces textes impose deux observations préliminaires d'ordre juridique :

1^o La nécessité de la sanction législative lève toutes les objections que l'administration française avait faites à la validité des clauses fiscales insérées dans les accords commerciaux ou les conventions d'établissement.

2^o Ces textes, surtout les deux premiers, s'inspirent largement des projets élaborés par les experts gouvernementaux à Genève en 1928 ; ils ont pour but une suppression radicale des doubles impositions par l'application de principes communs et rationnels.

Il convient d'ajouter que la commission des finances s'est refusée assez longtemps à soumettre les accords franco-belge et franco-italien au parlement français, et si un revirement favorable explique l'approbation de ces deux textes par la loi du 13 juillet 1933, il n'apparaît pas que la convention franco-américaine ait quelques chances d'être adoptée, du moins dans sa teneur actuelle. Il est particulièrement intéressant au contraire de remarquer que ces conventions ont été ratifiées presque immédiatement à l'étranger.

D'autre part, les conséquences fiscales de ces accords méritent la plus grande attention, dans la mesure où ils modifient les charges des sociétés et les recettes de l'État.

a) l'étude de la jurisprudence française, qui a étendu la notion de « biens » aux actions des filiales a révélé des exemples flagrants et parfois injustifiés de double imposition interne; les divergences, qui séparent les législations et les méthodes de ventilation du revenu, aggravent cette situation du poids de la double imposition internationale. Une entreprise belge qui possède en France une usine d'automobiles, représentant 9/10 de son actif total, le dernier 1/10 étant constitué par son agence de Bruxelles, est assujettie à l'impôt français sur le revenu des valeurs mobilières sur les 9/10 de ses distributions alors qu'elle est imposée en Belgique sur l'ensemble de ses revenus et bénéfices. Bien plus, le contrôle d'une société anonyme française chargée par exemple, du montage des pièces exposerait à la fois cette société à une double imposition interne et internationale. Les sociétés américaines ont souvent dénoncé comme into-

lérables les doubles impositions qu'elles subissaient en France. Sans prétendre que les conventions ont été élaborées et adoptées sous la pression des intérêts particuliers, il est clair qu'elles allégeront sensiblement les charges fiscales d'entreprises existantes. Il est permis d'espérer d'autre part qu'elles favoriseront les relations économiques et faciliteront les mouvements de marchandises et de capitaux entre les nations signataires.

On peut sans doute, en se plaçant au point de vue de l'État, dire que les Administrations perdront dans le jeu des conventions, ce qu'y gagneront les sociétés ; les difficultés budgétaires, dont souffrent toutes les grandes nations, rendent aussi pénibles que méritoires les sacrifices fiscaux, à l'heure même où la paralysie des échanges internationaux nécessite plus que jamais la suppression des doubles impositions. Il convient à ce propos, de féliciter le parlement français d'avoir dans un vote récent adopté les conventions franco-belge et franco-italienne ; au surplus, si l'on se rappelle qu'une fiscalité trop lourde devient rapidement improductive, on peut légitimement prévoir que les conventions atténueront dans une certaine mesure les méfaits de la crise économique et que le développement de la matière imposable, compensera les sacrifices immédiats que les Administrations vont avoir à consentir.

LA CONVENTION FRANCO-ITALIENNE DU 16 JUIN 1930
AVENANT DU 16 NOVEMBRE 1931.

La convention franco-italienne, dans son texte primitif, fut signée à Rome le 16 juin 1930 par M. BORDUGE et M. de MICHELIS. L'accord franco-belge du 16 mai 1931 obligea les négociateurs à adjoindre un avenant modifiant l'accord initial.

Le projet de loi qui soumettait la convention à la délibération des Chambres fut déposé le 11 juillet 1932 et renvoyé à la Commission des Finances. Aucune raison sérieuse ne semblait justifier l'hostilité du Parlement français et le vote récent du 13 juillet 1933, qui a apporté à la Convention franco-italienne la sanction législative est un précédent qui sera fécond en conséquences heureuses, et constitue une consécration des efforts persévérants de la S. D. N.

Il ne semble pas d'ailleurs, à la demande même de l'Italie, que la ratification et par suite la mise en vigueur de la convention, doivent avoir lieu avant la fin de l'année.

§ I. — *Le droit commun fiscal italien
et la double imposition résultant de son application.*

Le rapport italien à l'Enquête CARROLL a pour auteur M. G. DI PAOLO, Secrétaire au Ministère des Finances ; il est aussi clair que concis. Nous allons en donner une

analyse sommaire, en signalant au passage, par le rappel des dispositions concurrentes de la législation française, les hypothèses théoriques ou pratiques de double imposition.

I. — *Le système d'impôts.*

La législation italienne distingue les impôts réels et personnels.

Les impôts réels sont :

- a) L'impôt foncier ;
- b) *L'impôt sur les revenus de la richesse mobilière,*
- c) L'impôt sur les revenus de la richesse mobilière, applicable aux revenus agricoles.

Les impôts personnels comprennent :

- a) L'impôt complémentaire et progressif sur le revenu global ;
- b) L'impôt sur les célibataires de nationalité italienne.

Nous considérerons surtout les impôts intéressant spécialement les sociétés.

L'impôt sur la richesse mobilière, créé par la loi du 24 août 1877 frappe tous les revenus non fonciers, naissant sur le territoire italien. Rentrent dans cette catégorie :

- a) les revenus hypothécaires,
- b) les pensions, salaires, intérêts, dividendes, payés par les collectivités publiques et privées,
- c) les revenus provenant de l'industrie, du commerce, ou de professions exercées dans le royaume, ou dus par des personnes domiciliées dans le royaume.

On considère comme domicile d'une société, son siège.

Le contribuable est assujetti à l'impôt pour tous les revenus qu'il reçoit en Italie ou à l'étranger, quand le centre de son activité se trouve en Italie. D'autre part,

a) les filiales constituées à l'étranger sous une forme juridiquement autonome, ne sont jamais assujetties à l'impôt sur le revenu italien pour l'activité qu'elles déploient à l'étranger, même si elles sont soumises au contrôle d'une société italienne, mais les revenus de filiales perçus par la société-mère italienne concourent à la formation de son bénéfice imposable.

b) les entreprises étrangères sont taxables pour tous les revenus perçus en Italie, où que soit leur siège social, si elles y possèdent une organisation productive stable ; les opérations isolées, ou effectuées par un agent indépendant, voyageurs de commerce ou commerçants italiens, ne sont pas imposées.

Ces principes semblent clairs et équitables. La législation italienne s'attache plus à la notion économique de direction qu'à celle, politique, de nationalité.

Les principes mêmes de l'assiette de l'impôt sur le revenu mobilier a conduit le législateur à préciser un certain nombre d'exemptions, permanentes ou temporaires dont bénéficient ;

a) les revenus déjà soumis à l'impôt sur la richesse mobilière ; ainsi l'actionnaire d'une société anonyme ne peut être imposé pour les dividendes qu'il en reçoit puisqu'ils ont déjà été frappés comme bénéfices.

Par conséquent la législation italienne, plus cohérente que la nôtre, *ignore la superposition de l'impôt sur les*

B. I. C. et d'une taxe sur le revenu des valeurs mobilières ;

b) les intérêts de titres de la Dette Publique,

c) les primes d'émission,

d) les intérêts des prêts du Crédit Foncier,

e) il convient d'apporter une attention spéciale à l'exemption dont bénéficient les intérêts des obligations émises par les provinces, les municipalités et les sociétés par actions, depuis la loi du 20 septembre 1926. De plus, la loi du 16 décembre 1922 complétée par d'autres dispositions, autorise le gouvernement à exempter de l'impôt les intérêts des prêts contractés à l'étranger, directement ou sous forme d'obligations, par les sociétés italiennes et les entreprises étrangères ayant leur siège en Italie ; ces dispositions libérales ont pour but de procurer aux entreprises nationales des capitaux abondants et bon marché.

Le bénéfice commercial ou industriel subit l'impôt au taux de 14 % ; les intérêts des obligations émises avant 1926 sont taxés à 20 %.

En résumé, la législation italienne ne perçoit aucun impôt analogue à notre taxe sur le revenu de valeurs mobilières, sur le produit des actions des sociétés italiennes ou étrangères, ni sur les intérêts des emprunts des collectivités étrangères. L'impôt de richesse mobilière, en tant qu'il atteint le revenu du capital, ne frappe que les revenus des obligations émises avant le 30 septembre 1926 en Italie par une société Italienne, et les revenus des emprunts émis à l'étranger si l'exemption n'a pas été accordée par le gouvernement.

En France, au contraire, l'impôt sur le revenu frappe :

1° le produit des actions, parts, obligations, émises par des sociétés françaises en France et à l'étranger,

2° les produits des titres de sociétés étrangères, abonnées ou non, si ces titres circulent en France, ou si ces sociétés y exploitent des biens,

3° les revenus des créances, dépôts, cautionnements. Cet impôt a un caractère personnel, il est dû par le seul fait que le créancier a son domicile ou sa résidence en France, ou y a un établissement, dont dépend la créance : par exemple, une banque italienne, dont la succursale consent des prêts en France, ou y reçoit des dépôts.

En conséquence,

a) les dividendes d'actions de sociétés françaises et italiennes et les intérêts des obligations des collectivités françaises, ne sont jamais soumises qu'à l'impôt français,

b) l'impôt français et l'impôt italien frappent cumulativement :

1° les intérêts des obligations abonnées ou non, émises avant le 30 septembre 1926 par les collectivités italiennes en Italie, ou à l'étranger sans autorisation,

2° les intérêts des dettes contractées par des débiteurs italiens envers des personnes domiciliées en France ; ces revenus sont taxés en Italie comme richesse mobilière de source italienne, et en France comme revenu d'un créancier domicilié dans le pays. L'article 1^{er} de la loi du 19 février 1932 a modifié cette situation quand le prêt est consenti en Italie par la succursale d'une société par actions française.

L'impôt complémentaire italien a un caractère per-

sonnel. La loi s'attache moins au domicile du contribuable qu'au lieu où est produit et consommé le revenu. L'impôt français sur le revenu global s'attache exclusivement à la notion de domicile, et le risque de double imposition apparaît immédiatement quand un contribuable domicilié en France perçoit ou consomme des revenus en Italie.

II. — *Impositions des entreprises étrangères et italiennes.*

A la différence de la plupart des autres législations le droit italien ne comporte pas de disposition réglant de façon précise le sujet ; M. DI PAOLO s'en tient donc soit à la jurisprudence, soit aux déductions qu'il tire des principes du droit italien.

A. *Entreprises étrangères :*

I. *Généralités.* — Une entreprise étrangère jouit de l'égalité absolue de traitement fiscal avec les nationaux. Elle doit l'impôt sur la richesse mobilière pour tout le revenu de source italienne à la condition de posséder dans le pays une organisation productive stable.

II. *Imposition des divers revenus.* — 1^o Une entreprise étrangère ou italienne qui perçoit des dividendes distribués par une société italienne n'est pas soumise à l'impôt, le dividende ayant déjà été frappé comme bénéfice de la société italienne.

En France au contraire, une entreprise française qui perçoit des dividendes français ou étrangers n'est

exonérée de l'impôt sur les bénéfices et les distributions que par des dérogations expresses aux principes. Au contraire, une société étrangère, qui perçoit des dividendes en France et y exerce une activité, est imposée en France sur une quote-part de ses distributions, où entreront les dividendes perçus, sans pouvoir invoquer l'article 27 du 31 juillet 1920.

2° Une entreprise étrangère qui perçoit des intérêts d'obligations émises avant 1926 par des sociétés italiennes, peut être invitée à rembourser à celles-ci l'impôt qu'elles ont payé par retenue ; si l'emprunt est postérieur à cette date la question ne se pose plus, puisque il y a exemption, mais les prêts aux particuliers restent soumis à l'impôt. La loi française du 19 février 1932, dans ce cas, remédie à la double imposition internationale.

3° Droits sur les brevets.

a) Le revenu provenant de l'application du brevet est imposable en Italie, si l'entreprise étrangère y a une organisation productive ;

b) la concession de licence par un étranger n'est pas soumise à un impôt sur le revenu mobilier, le revenu étant considéré comme réalisé dans l'État du domicile ou du siège ;

c) la perception de redevance sur les licences au contraire rend exigible l'impôt sur la richesse mobilière à la cédule du bénéfice industriel.

4° Capitaux mobiliers. — Il n'y a pas en Italie, nous l'avons dit, en dehors de l'impôt sur la richesse mobilière, de taxe spéciale sur le coupon des titres. Toutefois, quand une société ayant son siège à l'étranger et possé-

dant une succursale ou une agence émet à l'étranger des actions et obligations, ces titres sont soumis à un droit de timbre s'ils sont négociés ou reçoivent un usage juridique en Italie.

Une société française en pareil cas, paiera à la fois le droit de timbre en France et en Italie.

D'autre part, les sociétés étrangères, ayant un établissement en Italie, sont astreintes à payer une taxe de 4 1/2 % du capital, employé dans le pays ; les revenus des ventes d'immeubles et de titres ne sont imposés que si ces ventes présentent un caractère professionnel et spéculatif.

5° Trust. Si le trust se borne à détenir des actions d'entreprises étrangères ou italiennes qui conservent leur individualité, il est en principe imposé pour l'ensemble de ces revenus. Si la personnalité de la société « trustee » absorbe celle de ces membres, les entreprises étrangères deviennent des succursales, et il pourra y avoir dans cette mesure, exonération.

6° Les revenus tirés d'une activité exercée par le moyen d'un agent intermédiaire, sont taxés ou non, suivant le degré d'autonomie de cet agent.

B. — *Entreprises nationales*. 1° Généralités. — a) Si la société possède à l'étranger des établissements ne tenant pas de comptabilité distincte, elle subira l'impôt sur l'ensemble de ses revenus.

b) Si la succursale de la Société tient une comptabilité distincte, le revenu étranger taxé à l'étranger est exempté d'impôt sur la richesse mobilière. (Décret

du 12 août 1927). Cette disposition est symétrique de celle qui soumet à l'impôt français sur les B. I. C. les seuls bénéfices réalisés par des établissements stables en France par des entreprises françaises ou étrangères, mais l'article 76 de la loi française de finances du 31 mai 1933, permet par le redressement des comptabilités de soumettre à l'impôt français une part plus grande que celle qui sera défalquée par le fisc italien. Dans cette mesure, il y aura superposition.

2° Imposition des diverses catégories de revenus.

a) Les dividendes et intérêts de sociétés étrangères, touchés par des sociétés nationales, ne sont pas taxés en Italie comme revenus des capitaux mobiliers, mais la jurisprudence considère que la détention de valeurs rentre dans l'activité commerciale de la société et doit être taxée au titre des bénéfices industriels et commerciaux. (Cf. en droit français, les articles 4 de la loi du 31 juillet 1929 et 2 de la loi du 13 juillet 1925).

b) L'imposition des revenus étrangers provenant de brevets, droits d'auteurs, achats et ventes d'immeubles et de valeurs, réalisation de bénéfices par l'intermédiaire d'un agent autonome ou non, se déduit des principes qui régissent les entreprises étrangères en Italie. En règle générale, la société italienne qui possède à l'étranger une organisation productive stable ou un agent non indépendant peut défalquer de son bénéfice global le revenu de source étrangère.

L'impôt français ne frappe que les bénéfices réalisés par des établissements sis en France ; seule une définition commune de l'établissement stable et de l'agent

autonome peut éliminer les dangers de double imposition et d'évasion fiscale.

III. — Méthodes de ventilation du revenu

A) *Entreprises étrangères ayant en Italie une succursale ou filiale.* — 1^o Généralités. — Le droit italien reste muet sur la ventilation du revenu étranger d'une société italienne ou du revenu italien d'une société étrangère. Le fisc italien tient le plus grand compte de l'individualité des succursales et de la personnalité des filiales, sans chercher à les restituer dans « l'unité économique ». Le Bureau de finances examine et redresse s'il y a lieu, la comptabilité, en comparant la succursale ou la filiale à des entreprises italiennes exerçant une activité similaire et s'efforce d'établir exactement le revenu italien sans se préoccuper du revenu total ; la seule méthode usitée est donc celle de la comptabilité séparée ; Elle évite d'avoir à établir et à ventiler un revenu global d'origine internationale.

Ces solutions paraissent libérales en regard de celles auxquelles se rallient l'administration espagnole ou le fisc français. Il faut observer toutefois que l'Italie, étant à la fois moins avancée dans son développement économique et moins riche en ressources minières que l'Espagne, les capitaux étrangers y sont moins abondants, et les risques de fraude fiscale moins graves. D'autre part, l'absence d'impôts sur le revenu des actions supprime *a priori* toutes les difficultés auxquelles donne lieu l'imposition des valeurs étrangères en France.

2^o Ventilation du bénéfice entre succursale et entreprise principale.

a) Imputation d'une part du bénéfice brut de la succursale au centre étranger de direction : La loi italienne n'admet pas cette attribution.

b) attribution du passif du siège de direction à la succursale ou filiale :

a') Intérêts des dettes.

1^o La personnalité distincte de la filiale interdit de lui attribuer une part des dettes de la société-mère ;

2^o Les principes n'interdisent pas cette attribution à une succursale située en Italie, mais le revenu net de celle-ci n'est pas diminué, le créancier étant domicilié hors d'Italie.

b') Frais généraux.

La question ne se pose pas pour la filiale. Quant à la succursale, l'administration admet qu'elle comprend une partie de ces frais dans les prix de revient.

3^o Répartition des bénéfices.

La territorialité du revenu interdit d'attribuer une part du bénéfice à l'entreprise principale étrangère et inversement.

4^o Répartition entre Holding et filiales.

Le fisc respecte la personnalité de la filiale, qui est considérée comme italienne, mais contrôle sa comptabilité.

2^o *Application des méthodes de ventilation aux cas particuliers.*

a) Entreprises industrielles et commerciales.

Quand une société étrangère possède en Italie un

établissement de vente, de fabrication, d'achat, d'exposition, le Bureau des finances, dans le silence de la loi, essaie de fixer le bénéfice normal attribuable à chaque type d'opération ; le caractère variable et unilatéral des procédés employés risque d'entraîner une double imposition internationale.

b) Autres entreprises.

En vertu du principe d'égalité de traitement entre étrangers et nationaux, les succursales et filiales de sociétés étrangères sont assujetties à l'impôt sur la richesse mobilière exactement dans la mesure où le seraient des entreprises nationales. Le Bureau de finances fixe le revenu, soit par examen de la comptabilité, soit, méthode spéciale à l'Italie et du plus haut intérêt, par accord avec le contribuable ou les associations professionnelles.

B. — *Entreprises nationales.* — En principe, les entreprises nationales sont soumises à l'impôt sur le revenu mobilier pour tous leurs revenus, qu'ils soient de source italienne ou étrangère. Ce principe déterminerait des doubles impositions internationales, aussi *la loi du 12 août 1927 a-t-elle exonéré de l'impôt le revenu réalisé à l'étranger par une succursale ayant une comptabilité distincte.*

Cette mesure, corrélative de celle qui a exonéré les obligations émises en Italie et à l'étranger, a eu pour but et pour effet de favoriser l'expansion économique italienne. Elle supprime ou atténue la double imposition du bénéfice.

Attribution de bénéfice au centre italien de direction.

M. DI PAOLO dans son rapport remarque que depuis la loi du 21 août 1927 on peut affirmer, dans l'incertitude de la jurisprudence, que le revenu total provenant de succursales sans comptabilité distincte est attribuable au siège central italien.

Dans le cas inverse, le problème de l'attribution partielle reste posé.

C. — Holdings. — 1° Holdings italiennes contrôlant des filiales étrangères.

a) une holding qui touche des dividendes d'une société italienne n'est pas imposable, le revenu ayant été frappé à la source ; une disposition comme celle de l'article 27 français est donc inutile.

b) une holding encaissant des dividendes de filiales étrangères est considérée, comme exerçant par cette opération son activité commerciale et industrielle, et taxée à ce titre. Au contraire en France, les articles 4 de la loi du 31 juillet 1929 et 2 de la loi du 13 juillet 1925 exemptent à certaines conditions de l'impôt sur le bénéfice et les distributions les dividendes de sociétés étrangères touchées par une holding française...

c) La holding ne peut être taxée sur les intérêts d'obligations de sociétés italiennes, puisque celles-ci ont retenu l'impôt s'il y a lieu. Au contraire, les intérêts provenant d'obligations émises en Italie par des Sociétés étrangères forment son bénéfice commercial et sont taxées à ce titre.

2° Si une holding étrangère contrôle une société filiale

italienne, le respect de la personnalité juridique de celle-ci interdit d'imposer la société-mère ; le difficile problème de la ventilation du revenu entre les diverses branches de la holding ne se pose pas, mais il y aura superposition si l'État du siège de la holding, par crainte de transferts de bénéfice à l'étranger, attribue à la holding une part du bénéfice taxé en Italie.

La législation italienne, d'après l'exposition qu'en fait M. Di PAOLO semble claire en ses dispositions et modérée dans ses tarifs. Le gouvernement dans son désir de favoriser le développement économique du pays, n'a pas hésité à abandonner la lourde fiscalité instaurée à la suite de la guerre.

Les deux idées principales qui se dégagent de la réponse à l'enquête CARROL sont donc :

a) le principe de l'imposition à la source qui empêche les superpositions internes.

b) Le principe de la territorialité, qui conduit à ne taxer que les revenus réalisés en Italie, tant par les sociétés nationales que par les sociétés étrangères. Il évite d'avoir à poser dans beaucoup de cas le problème de la ventilation internationale. Toutefois, le conflit du principe *réel* italien avec le critère du domicile, qu'admet la loi française en matière de salaires, de tantièmes, d'impôt général, amène inévitablement des doubles impositions internationales.

Les deux principes qui viennent d'être dégagés suppriment ou atténuent, pour les sociétés italiennes et étrangères, les superpositions internes et internationales tenant aux divergences de législation ; au contraire, l'ab-

sence de règles précises de ventilation, et la répugnance qu'éprouve le fisc italien à restituer la succursale ou la filiale étrangères dans l'unité économique, peuvent amener des superpositions d'impôts sur le bénéfice. L'étude de la convention franco-italienne le 16 novembre 1931 nous permettra de voir dans quelle mesure ces risques ont été prévus et éliminés.

§ 2. — *La Convention franco-italienne
du 16 novembre 1931 contre la double imposition*

Le texte primitif et son avenant sont inspirés des projets 1a) 1b) des experts de 1928. La convention comprend 20 articles, répartis en deux titres, dont le premier concerne des doubles impositions et distingue les impôts réels et personnels, alors que l'autre est relatif à l'assistance administrative.

L'article 1 énumère les impôts français et italiens visés par la convention.

L'article 2 dispose que les impôts réels sont établis dans le pays de l'origine du revenu. Ce principe semble rigoureusement appliqué en Italie.

L'article 3 les revenus immobiliers sont imposables dans l'État sur le territoire duquel sont situés les biens immobiliers. Ce texte ne soulève pas de discussion.

ART. 4. — « *Les revenus des fonds publics et des obligations et prêts, des dépôts et comptes de dépôts, et de toutes autres créances, sont imposables dans l'État où se trouve le débiteur de ces revenus.* »

1° Les superpositions internationales sur les valeurs

mobilières sont en l'espèce peu nombreuses ; nous avons vu que les obligations émises en France par des sociétés italiennes avant 1926 subissaient à la fois l'impôt italien et l'impôt français dans la mesure des titres circulant ou des biens exploités. Une application stricte de l'article 4 aurait obligé la France à renoncer à la perception de l'impôt sur les obligations par dérogation à la loi du 29 juin 1872 et au décret du 6 décembre 1872.

2^o D'autre part, la France cessera d'imposer, en vertu de l'article 4, au titre de l'impôt sur le revenu des créances dépôts et cautionnements les intérêts d'une créance qu'aurait une personne domiciliée ou d'une société ayant son siège en France, contre un débiteur italien. Ces dispositions remédient à une double imposition internationale que nous avons énoncée, et se retrouve dans l'article 1 de la loi du 16 février 1932. De même, l'impôt français deviendra exigible sur les intérêts des créances contractées par des personnes domiciliées en France, envers des créanciers domiciliés en Italie.

L'article 4 ajoute d'ailleurs : si le débiteur possède dans les deux États des établissements stables et si l'un de ces établissements dans le cadre de son activité propre contracte un emprunt ou reçoit un dépôt, l'impôt est perçu par l'État sur le territoire duquel est situé cet établissement. Ainsi, quand l'agence parisienne d'une société italienne contractera un emprunt en France, le produit de cette créance restera taxé dans notre pays, conformément à l'article 38 de la loi du 31 juillet 1917.

L'article 5 confirme le principe adopté par l'article 4 en déclarant que les revenus des actions ou des parts,

ceux des commandites dans les sociétés à commandite simple, ceux des parts dans les sociétés civiles et les S. A. R. L. sont imposables dans l'État où se trouve le siège de la société.

L'Italie ne prélevant pas d'impôt sur les dividendes des actions et obligations étrangères, il ne saurait y avoir superposition, mais l'article 5 aurait obligé la France à renoncer à l'impôt sur les dividendes de sociétés italiennes, qu'elles soient abonnées pour une quotité de leurs titres ou de leurs biens ou qu'elles ne le soient pas. Cette disposition est conforme à l'article 4 du projet 1 a) des experts ; elle exigerait une définition précise du siège effectif de direction.

Ces principes nouveaux auraient imposé à notre Administration un sacrifice d'autant plus lourd qu'il eût été unilatéral. Il faut en matière fiscale éviter les raisonnements trop académiques et rappeler que les diverses nations n'offrent pas aux capitaux un emploi également productif. Une usine d'automobiles préférera s'installer dans un pays où les impôts sont lourds, mais le standard of life élevé, et le poids de la fiscalité française ne semble pas avoir fait émigrer en Italie les sociétés américaines fixées chez nous ; ces considérations de fait justifient l'article 11, qui, adoptant la solution moyenne préconisée par le projet 1 c) des experts, permet à la France de continuer à percevoir l'impôt sur le revenu des valeurs italiennes, sous réserve de précompter sur cet impôt celui qui sera payé en Italie pour le même revenu ; aussi résulte-t-il de l'article 7 du protocole :

Pour la France : 1^o que le produit des actions et parts

des sociétés italiennes, ainsi que les intérêts des obligations et emprunts émis depuis le 30 septembre 1926 (le projet de loi du 11 juillet 1932 semble faire courir l'exonération du 1^{er} janvier 1926) par les collectivités italiennes continueront d'être soumis à l'impôt français de 16 ou 20 %; mais, en vertu de l'imputation prévue, le Trésor cessera de taxer les revenus et obligations des emprunts italiens antérieurs à cette date, puisqu'en Italie, l'impôt imputable à ces revenus est perçu au taux de 20 %, égal à celui de l'impôt français.

Pour l'Italie, la même règle sera applicable *mutatis mutandis* à l'Italie, mais ne présente évidemment pas le même intérêt pratique ;

a) si l'Italie vient à instituer un impôt sur les valeurs mobilières italiennes, l'impôt français sur le même revenu ne sera perçu qu'imputation faite de l'impôt prélevé en Italie.

b) si l'Italie créait un impôt sur le revenu des valeurs mobilières étrangères, il ne serait perçu qu'après déduction de l'imposition effectuée en France.

Si les articles 4 et 11 de la Convention atténuent la double imposition internationale, ils laissent naturellement subsister la superposition interne dont souffre une société italienne qui contrôle des filiales françaises.

Si une usine d'automobiles italienne constitue en France une filiale, la société française paiera l'impôt sur le revenu des titres et sur ses bénéfices, et la société-mère sera imposée en France sur une quotité de ses distributions, égale à la proportion que représentent les actions de sa filiale dans son actif total.

Aussi, l'article 6 du *protocole* déclare-t-il que conformément aux articles 4, 5 et 11 de la convention et par dérogation au droit fiscal français, les sociétés italiennes bénéficieront des articles 27, 28, 29 de la loi du 31 juillet 1920 et de l'article 25 de la loi du 19 mars 1928 dans les conditions fixées.

Il y a donc ici dérogation expresse et législative à la loi de 1920 :

Lorsque une société italienne par actions recevra en représentation de versements ou d'apports en nature par elle faits à une autre société française par actions, des actions et obligations, ou des parts nominatives de cette dernière, les dividendes distribués par la première société seront pour chaque exercice exonérés de la taxe sur les revenus des capitaux mobiliers dans la mesure de ses parts, obligations ou actions, touchés par elle, à la condition que ces titres soient restés inscrits au nom de la société.

Sans doute, l'article 27 n'exige pas qu'il y ait rapport d'affiliation entre la société-mère et la participante, mais si la société italienne ne contrôle pas la filiale française et détient ses actions à titre de simple placement, elle ne saurait être imposée comme exploitant des « biens » français et par conséquent l'article 27 n'a plus de raison de jouer.

L'article 29 a étendu, à des prêts de destination commerciale et industrielle un système créé pour le Crédit foncier ; actuellement, une société italienne qui prête à des industriels français et émet d'autre part des obligations pour se procurer des capitaux, subit l'impôt sur le

revenu des créances sur les intérêts qu'elle touche et l'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers, proprement dit, sur les obligations qu'elle aura émises en France. Le jeu successif de *l'article 29 loi 31 juillet 1929 et 32, loi 16 avril 1930, et 3 loi 16 février 1932* avait exonéré de l'impôt sur le revenu des créances les prêts de tout ordre faits à un emprunteur français ou étranger, par une société française, pourvu que les obligations émises en représentation fussent soumises à l'impôt. L'*article 6 du protocole* étend l'exemption de l'article 29 aux sociétés prêteuses italiennes ; cette faveur procurera sans doute à nos entreprises des capitaux à bon marché, mais les prêts ne peuvent être exonérés que dans la mesure où les obligations émises en France ou en Italie ont été souscrites et ont payé l'impôt français.

Enfin, le protocole étend aux sociétés italiennes, le bénéfice de *l'article 25 de la loi du 19 mars 1928* qui a créé un régime de faveur pour les fusions de sociétés françaises, en accordant :

- 1^o réduction de la moitié du droit d'apport,
- 2^o exemption du droit de mutation pour les prises en charge de passif,
- 3^o Dispense du droit de transcription des apports immobiliers.
- 4^o Report de l'obligation de payer l'impôt cédulaire et général sur la plus-value résultant de la distribution gratuite d'actions.

L'exemption ne visant que les fusions de sociétés françaises, le porteur français d'actions de sociétés italiennes, devait dans le cas de fusion de celles-ci avec une société

italienne ou française, payer immédiatement l'impôt du fait de l'attribution d'une action nouvelle. L'extension de l'article 25 allègera les obligations fiscales des sociétés italiennes et des porteurs français. Il sera intéressant de voir l'interprétation que donnera l'administration d'une disposition si lourde de conséquences.

L'application aux sociétés italiennes des articles 27, 28, 29 (31 juillet 1920) est un sacrifice purement unilatéral de la part de la France. L'avenant du 16 février 1931 enlève à ces faveurs une grande partie de leur intérêt. Toutefois, la loi du 13 juillet 1933 a maintenu intégralement le protocole du texte primitif.

L'article 6 déclare que les revenus de toutes les exploitations industrielles, commerciales, minières, agricoles, sont imposables dans l'état sur le territoire duquel se trouvent des établissements stables, même lorsque l'entreprise étend son activité sur le territoire de l'autre État, sans y avoir d'établissement.

Ce texte consacre les principes qui régissent l'impôt français sur les B. I. C. et l'impôt italien sur le revenu mobilier ; l'article 1 du protocole considère comme établissement stable, non seulement le siège social, mais aussi les succursales, agences, fabriques usines, laboratoires, locaux d'achat ou de vente, ayant un caractère d'organisation productive stable, ainsi que les représentations permanentes. Cette définition semble exhaustive.

L'article 6 poursuit dans son alinéa 3 que si l'entreprise a des établissements stables dans les deux États, chaque État appliquera l'impôt sur la partie du revenu provenant de l'activité des établissements situés sur son terri-

toire. *A défaut de comptabilité faisant ressortir régulièrement et distinctement ces revenus, les deux États s'entendront pour arrêter les règles de ventilation.*

C'est tout le problème de la ventilation internationale qui est exposé ici, mais non résolu. Les divergences en ce domaine sont les causes de double imposition les plus difficiles à supprimer, tant il est malaisé de préciser quel est le revenu normal. L'Italie est peu familière avec l'idée même d'une répartition internationale du revenu. Un accord bilatéral entre administrations risque de n'engendrer que des solutions spéciales et la généralité du problème exige une adhésion à une convention collective.

De plus les négociateurs ont inséré dans le protocole les *déclarations concordantes* qui suivent :

« Il est entendu que pour l'application de l'article 6 de la convention du 16 juin 1930, les revenus visés dans les articles 4 et 5 provenant de l'un des États ne seront pas compris dans les bénéfices passibles dans l'autre État, soit de l'impôt sur la richesse mobilière, soit de l'impôt sur les B. I. C. »

a) Cette disposition déroge à la jurisprudence italienne qui décidait que, quoique les dividendes et intérêts touchés de sociétés étrangères, ne sont pas en eux-mêmes imposables comme revenus du capital, ils concourent à former le bénéfice commercial de la société italienne.

b) D'autre part, *l'article 2 de la loi du 13 juillet 1925* autorise les sociétés françaises à déduire de leur bénéfice les revenus des capitaux mobiliers français et étrangers, ayant subi l'impôt ; on peut se demander si l'exemption

continuerait à jouer au cas où la France renoncerait à prélever l'impôt sur les valeurs étrangères.

Ici, le sacrifice consenti par l'Italie est unilatéral.

ART. 7. — *L'article 7 complété par l'article 6 du protocole déclare que le bénéfice provenant de l'exploitation d'entreprises de navigation maritime ou aérienne ne sont imposables que dans l'État sur le territoire duquel se trouve le siège central de l'entreprise à condition que les navires ou aéronefs battent pavillon ou possèdent la nationalité dudit État.*

Cette clause applique la loi française du 25 avril 1929, et la loi italienne du 7 mai 1925, qui autorisent le gouvernement à consentir ces exonérations par décret, sous condition de réciprocité. Il convient toutefois de remarquer :

a) Que l'exonération s'étend aux compagnies de navigation aérienne ;

b) Le protocole précise que l'exemption s'appliquera :

1^o En France : 1) aux B. I. C. 2) à l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières ; 3) à la patente, si la société de navigation italienne n'a en France ni agence ni succursale ; l'approbation législative du texte lève toutes les objections que l'administration avait faites à l'extension de cette faveur aux sociétés américaines.

2^o D'autre part, l'impôt provincial et communal italien sur l'industrie, le commerce, les professions, ou l'impôt d'exercice, ou tout autre impôt qui lui serait substitué, ne sera pas appliqué aux entreprises françaises de navigation maritime ou aérienne.

ART. 8. — Les tantièmes, jetons de présence, et rému-

nération aux administrateurs de sociétés par actions, *seront imposables dans l'État du siège de la société.*

Cet article supprime la double imposition qui frappait les tantièmes des administrateurs de sociétés italiennes, qui étaient domiciliés en France, ces revenus étant taxés à la source en Italie et en France selon la loi du domicile. Dans ce cas, *l'article 8* réserve à l'Italie le droit d'imposer ces allocations.

ART. 9. — Il n'intéresse qu'indirectement les sociétés. L'impôt français sur les traitements et salaires atteint tous les revenus, français et étrangers, perçus en France et hors de France par un contribuable domicilié en France. L'impôt italien, au contraire, n'atteint que les revenus de source italienne, que le bénéficiaire soit ou non domicilié dans le pays.

Par conséquent, un contribuable domicilié en Italie et bénéficiant d'un traitement ou d'une pension en France échappait à la fois aux deux impôts ; par contre, le contribuable domicilié en France, qui recevait un traitement ou une pension d'origine italienne se trouvait taxé dans les deux pays. *L'article 9* adopte la règle française pour les rentes viagères et la règle italienne pour les traitements et salaires.

La section 2 du titre premier est consacrée aux impôts personnels et comprend deux articles. Le conflit du principe italien de la source et de la règle française du domicile amenait une double imposition au cas où un français domicilié en France touchait des revenus de provenance italienne. Aussi *l'article 12* adopte-t-il la règle française ; dans l'hypothèse d'un contribuable

ayant une résidence dans les deux pays, *l'article 13* dispose que l'impôt sera établi dans chacun des deux États sur leur revenu total, mais proportionnellement à la durée du séjour.

Le *titre 2* concerne l'assistance administrative et prévoit des échanges de renseignements dans le but d'éviter l'évasion fiscale.

AVENANT DU 16 NOVEMBRE 1931

La convention du 16 juin 1930 apparaît comme un bel édifice d'une structure harmonieuse, les principes en sont clairs, les textes qui les appliquent dénués d'ambiguïté, mais la France ne renonce pas à son système de la quotité imposable qui frappe les sociétés italiennes contrôlant des succursales ou filiales françaises, et si l'extension de l'article 27 du 31 juillet 1920 exclut la superposition interne de l'impôt sur le revenu des titres, il faut observer que l'exonération est subordonnée à des conditions de forme rigoureuse, qui ne sont pas toujours réunies. La convention franco-belge du 16 mai 1931 a obligé le gouvernement français à ajouter au texte du 16 juin 1930 un avenant accordant aux sociétés italiennes les avantages dont jouissent les sociétés belges. L'avenant comporte deux articles, dont le premier devient *l'article 11 bis* de la convention.

ART. 11 bis (Al. 1). — *Les sociétés ayant leur siège social effectif en Italie qui possèdent en France un établissement stable et qui sont soumises à l'impôt sur le revenu des ca-*

pitiaux mobiliers, en vertu de la loi du 29 juin 1872 et du décret du 6 décembre, acquitteront cet impôt dans les conditions prévues par ces dispositions. Toutefois, le revenu taxé ne pourra excéder le montant des bénéfices réalisés en France, y compris, s'il y a lieu, les bénéfices ou avantages que la société aurait retirés indirectement de sa succursale ou qui auraient été attribués ou accordés à des tiers, soit par voie de majoration ou de diminution des prix d'achat, ou de vente, soit par tout autre moyen.

(Al. 2). — *Les sociétés ayant leur siège social effectif en Italie ne peuvent être soumises en France à l'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers, à raison d'une participation dans une société, dont le siège social effectif se trouve en France ; mais les bénéfices distribués par la société française et passibles de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, seront augmentés le cas échéant, pour la perception de cet impôt, des bénéfices ou avantages que la société italienne aurait indirectement retirés de sa participation, ou qui auraient été attribués ou accordés à des tiers, soit par voie de majoration ou de diminution des prix d'achat ou de vente, soit par tout autre moyen.*

Par conséquent :

1^o En ce qui concerne les succursales et établissements stables, (agences, bureaux, représentants), des sociétés italiennes, ce texte respecte le système de la quotité imposable, c'est-à-dire que la société italienne restera imposée sur un pourcentage de ces distributions totales ; en particulier, si l'ensemble de l'entreprise est déficitaire, le fisc français ne touchera rien. Mais d'autre part, la quotité des revenus imposés en France ne saurait dépasser

ser le montant des bénéfices effectivement réalisés dans notre pays. Il y a donc ici dérogation au système traditionnel du forfait, mais pour se prémunir contre le risque d'évasion fiscale, l'administration française procédera à une ventilation du revenu « normal » d'origine française. Le fisc est aidé dans cette voie par l'article 76 de la loi de finances de 1933, qui, bien que spécial à l'impôt sur les B. I. C., affecte indirectement l'assiette de l'impôt sur les distributions de bénéfices. L'alinéa 1 de l'article 11 *bis* combiné avec l'article 76 de la loi de finances, mettra fin à certaines exagérations fiscales, au cas où le déficit de la succursale ne présente pas de caractère volontaire.

2° En ce qui concerne les filiales françaises de sociétés italiennes au contraire, le système de la quotité est abandonné. Le texte déroge complètement à la jurisprudence que nous avons étudiée qui voyait dans la détention des actions d'une filiale, une exploitation de « biens » français. L'alinéa 2 déclare que l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières ne peut frapper la société italienne à raison de sa participation. Il importe de distinguer cette disposition de l'article 6 du protocole primitif qui, tout en respectant le nouveau système de la quotité, accordait aux sociétés italiennes le bénéfice de l'article 27 (d'ailleurs la loi du 13 juillet 1933 conserve intégralement le texte primitif). Seule, la société française, qu'elle soit ou non sous le contrôle économique de la société italienne, paie l'impôt. Cette grave dérogation à une méthode déjà traditionnelle de taxation des sociétés étrangères, met fin à une superposition interne, qui était souvent peu défendable. Sans doute, l'administration en taxant à la fois

les titres de la filiale et de la société mère prétendait se prémunir contre des transferts de bénéfices à l'étranger, et, il faut le reconnaître, le risque n'est pas seulement théorique : aussi l'alinéa 2 de l'article 11 *bis* autorise-t-il l'administration française à ajouter aux bénéfices que distribuent la société française, ceux que la société-mère italienne retirerait *indirectement* de sa participation, par exemple, en imposant à la filiale des contrats onéreux avec des sociétés étrangères du même groupe, ou en grevant son passif de frais généraux excessifs. Ici encore, le texte définit le problème de la ventilation tel qu'il se pose à toutes les administrations fiscales du monde, sans le résoudre. Seul un accord bilatéral franco-italien, ou mieux l'adhésion des deux États à une convention collective permettra de supprimer complètement la double imposition aussi bien que l'évasion fiscale.

L'approbation récente de l'accord franco-italien ne permet pas encore d'en prévoir toutes les répercussions pratiques. Nous avons déjà loué, du point de vue de l'analyse juridique l'harmonie de sa structure et la clarté du texte. Le système du précompte de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières corrige opportunément ce qu'aurait eu de trop rigoureux l'application des principes idéaux des articles 4 et 5 ; sans doute, le fisc français a-t-il plus à perdre qu'à gagner dans l'arrangement, mais il faut reconnaître que notre législation fiscale, si lourde aux sociétés nationales, est souvent écrasante pour les entreprises étrangères qui recherchent autre chose que la spéculation sur les valeurs.

De son côté, le gouvernement italien n'a pas hésité à

répudier le lourd héritage fiscal de la guerre et a cherché à développer les matières imposables, en réduisant le nombre et le taux des impôts.

Si on la considère dans l'ensemble de ces dispositions, la convention franco-italienne semble équitable et les sacrifices de la France trouvent une contre-partie appréciable dans ceux de sa sœur latine. Le problème de la ventilation, il est vrai, reste entier. Mais quelques soient les conséquences pécuniaires de la convention, il faut admirer, en se plaçant à un point de vue plus haut, que grâce aux efforts de la Société des Nations deux grands États aient pu conclure sur le sujet irritant de la fiscalité, une entente qui, voici quelques années à peine, paraissait presque irréalisable.

LA CONVENTION FRANCO-BELGE DU 16 MAI 1931

Bien que nous ayons déjà rencontré des cas de superposition frappant les sociétés belges, les relations économiques entre la France et la Belgique sont trop importantes pour que nous éprouvions le besoin de justifier par des exemples particuliers la signature de la convention du 16 mai 1931. La communauté de race et de culture, l'absence de frontière naturelle, le resserrement des liens politiques, dû à la guerre, ont favorisé entre le Nord de la France et la Belgique les échanges de capitaux, de marchandises, de travailleurs. A ces raisons générales, s'en ajoutent d'autres d'un caractère plus particulier. Ainsi, la Belgique, terre d'élection des sociétés anonymes est par tradition exportatrice de capitaux et ses holdings sont spécialisées dans le contrôle des entreprises étrangères de transport ; de même, comme l'exiguité du territoire prive les usines belges d'automobiles des vastes débouchés qu'exige la production en grande série, des entreprises françaises ont installé en Belgique sous forme de filiales et de succursales des usines et des agences.

Ces conditions rendaient inévitables des superpositions internationales qui se sont aggravées du poids de la double imposition interne pour les sociétés belges contrôlant des filiales françaises. Cette situation amena l'insertion, dans la convention d'établissement du 6 novembre 1927, de l'article 8 ; ce texte, dont nous avons analysé les insuffisances, souleva des divergences d'inter-

prétation et son application ne semble pas avoir sensiblement amélioré le sort de sociétés belges en France ; cette lacune a été comblée par la convention du 16 mai 1931, qui vient d'être approuvée sans discussion par le Parlement français, le 13 juillet 1933 et sera sans doute ratifiée et, par suite, appliquée à partir du 1^{er} octobre.

Nous allons, conformément à la méthode que nous avons adoptée, examiner la législation et les méthodes de ventilation belges, en résumant le rapport adressé à l'enquête CARROLL par M. Pierre LEFÉBURE, Sous-Directeur au Ministère des Finances.

§ I. — *Le droit commun fiscal belge
et la double imposition résultant de son application* (1).

I

La première partie est consacrée à la description du système d'impôts cédulaires et d'impôt global sur le revenu.

Les impôts cédulaires ont été introduits en Belgique au lendemain de la guerre. Leur assiette combine à la fois les principes de la territorialité et du domicile. En effet, l'article 2 des lois coordonnées porte que :

« ...sont assujettis à l'impôt :

1^o Les revenus de tous les biens immobiliers ou mobiliers, produits ou recueillis en Belgique, alors même que

(1) Il conviendra, en vertu de l'article 7 de la loi du 23 mars 1932 de majorer de 10 % les tarifs indiqués pour la taxe mobilière et la taxe professionnelle.

le bénéficiaire n'y aurait pas son domicile ou sa résidence.

2^o Les revenus des personnes domiciliées ou résidant en Belgique, alors même que les revenus seraient produits ou recueillis à l'étranger. »

L'hypothèse de double imposition apparaît immédiatement, au cas où un État étranger adopte des principes identiques. Le domicile d'une société est fixé par son siège social ou son principal établissement.

Au sens de la législation belge, l'expression *société par actions* s'applique, non seulement aux sociétés anonymes, mais aussi aux « S. A. R. L. » étrangères et belges, possédant en Belgique leur siège social ou leur principal établissement. Les impôts cédulaires intéressant les sociétés sont :

1^o La contribution foncière, qui a un caractère strictement territorial ;

2^o L'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers ou *taxe mobilière*.

C'est un impôt réel, dû par quiconque paie ou bénéficie de revenus en Belgique ; elle atteint tous les revenus de capitaux mobiliers chaque fois que ce revenu se manifeste.

La taxe mobilière frappe :

1^o Le revenu des actions, parts, obligations, créances, prêts, à charge de sociétés de capitaux ayant leur siège en Belgique.

Il y aura nécessairement superposition dans la mesure où un État comme la France taxe les revenus et titres étrangers, soit qu'ils soient abonnés, soit qu'ils soient

payés à des bénéficiaires domiciliés ou résidant en France

2° Les revenus des titres émis par les collectivités publiques.

3° a) Les revenus des capitaux investis dans l'industrie ou le commerce par des associés non actifs (bailleurs de fonds).

b) Le revenu des créances et prêts, à charge des personnes physiques

On voit qu'une entreprise belge appartenant à une société ou un particulier et qui fait des prêts en France par l'intermédiaire d'un établissement français, subira une double imposition.

c) Le revenu des dépôts.

4° Les revenus des rentes et valeurs mobilières étrangères, les créances sur étrangers, encaissées en Belgique par une personne quelconque, ou perçues à l'étranger par une personne ou une société domiciliées en Belgique.

Ici encore il y aura double imposition, au cas où un État comme la France frappe à la source l'ensemble des revenus payés par les sociétés domiciliées sur son territoire.

La taxe mobilière belge correspond donc à notre impôt sur le revenu des valeurs mobilières et à l'impôt sur le revenu des créances dépôts et cautionnements.

3° *La taxe professionnelle.* — Cette troisième cédule correspond à notre impôt sur les B. I. C. sur les traitements et salaires, sur les bénéfices agricoles et sur ceux des professions non commerciales.

Y sont assujetties, les personnes physiques et les sociétés par actions.

a) Qui bénéficient en Belgique :

1^o De revenus provenant d'exploitations commerciales, industrielles, agricoles ;

2^o De revenus des professions non commerciales.

b) Qui paient en Belgique des rémunérations diverses (traitements, salaires, pensions, rentes, tantièmes). L'impôt étant retenu à la source par l'employeur, le bénéficiaire domicilié en France subira une double imposition. La taxe est perçue par retenue ; par exception, au principe de l'égalité fiscale des nationaux et des étrangers, les sociétés étrangères par actions, opérant en Belgique subissent la taxe professionnelle, au taux de 10 % sur l'intégralité de leurs bénéfices réalisés par des établissements belges, alors que les sociétés nationales paient :

1^o La taxe mobilière sur leurs distributions.

2^o La taxe professionnelle à un taux progressif sur le surplus de leurs bénéfices quel qu'en soit l'origine.

En France, au contraire, les sociétés nationales paient l'impôt sur l'ensemble de leurs bénéfices, d'origine française et de leurs distributions.

Les sociétés étrangères y subissent :

1^o L'impôt sur les B. I. C. sur le revenu de leurs établissements français.

2^o La taxe sur le revenu des valeurs mobilières, sur une part de leurs distributions totales égale à celle que représente leur actif ou leur chiffre d'affaires français dans leur actif ou leur activité globaux.

Une entreprise belge faisant des affaires à l'étranger doit la taxe professionnelle sur son bénéfice total, mais après déduction des distributions frappées de la taxe mobilière, l'un et l'autre impôt ayant des taux réduits

en ce qui concerne les bénéfices réalisés et imposés à l'étranger.

Ces dispositions, on le voit, laissent subsister la double imposition internationale des revenus déjà taxés en France comme bénéfice ou distribution, mais la discrimination du revenu étranger au point de vue du taux de l'impôt atténue la gravité de cette superposition.

Une entreprise étrangère subit la taxe professionnelle belge pour le revenu tiré d'un établissement stable ; le droit belge a une acception très vaste du mot établissement.

Assiette. — La taxe professionnelle est assise sur la déclaration de la société.

I. *Entreprises nationales faisant des affaires à l'étranger.* — Pour évaluer les bénéfices de source étrangère, on ne déduit que les frais généraux propres aux établissements étrangers et l'impôt acquitté dans le pays où ils sont situés.

Les frais généraux, tantièmes, émissions d'obligations, faits au siège social belge, même pour les établissements étrangers sont défalqués des bénéfices bruts réalisés en Belgique.

II. *Entreprises étrangères réalisant un revenu en Belgique.* — Elles sont imposées sur le résultat de leur activité en Belgique, telle qu'elle résulte de la comptabilité spéciale qu'on leur impose. En l'absence de livres probants, l'arrêté royal du 8 octobre 1930 les taxe forfaitairement à raison d'un minimum de bénéfices.

La taxe professionnelle comporte un taux progressif allant de 5,5 à 9,9 %. Elle frappe les sociétés étrangères au taux de 10 %.

4^o *Impôt complémentaire personnel.* — La loi du 13 juillet 1930 substitue à cet impôt personnel comme notre impôt global, un impôt complémentaire à base indiciaire.

II. *Imposition des entreprises étrangères et nationales.*
Cette deuxième partie développe les principes exposés dans la première.

A) *Entreprises étrangères.*

1^o Généralités.

Une société étrangère qui possède un établissement belge doit l'impôt sur les bénéfices réalisés dans les établissements belges ou par leur entremise.

Si elle opère par l'intermédiaire d'une filiale, celle-ci est considérée comme l'établissement de la première, mais le fisc belge exige alors que le rapport de dépendance soit très étroit.

Une société étrangère n'ayant pas d'établissement en Belgique n'est pas imposable.

2) *Imposition des diverses catégories de revenus.*

a) *Dividendes.*

La taxe mobilière, impôt réel, frappe le dividende à la source.

1^o Le dividende payé par une société belge à une personne physique ou morale, belge ou étrangère, subit une retenue de 22 %.

2^o Le dividende d'une société étrangère payé en Belgique ou à l'étranger à une société ou à un ressortissant belges subit l'impôt au taux réduit de 6 %.

b) *Intérêts.*

1^o Dont la firme étrangère est débitrice ;

a) dans son établissement belge : taux de 15 % ;

b) au profit d'un créancier belge : taux de 6 %.

2^o Dont une société belge est débitrice, vis-à-vis d'une société étrangère : taux de 15 %.

c) Les brevets et droits d'auteurs sont imposés comme revenus professionnels. L'organisme qui répartit les droits d'auteurs prélève, quelle que soit la nationalité du bénéficiaire 1,5 %.

d) Les profits provenant d'achats ou de ventes de biens, meubles ou immeubles par une société étrangère ayant un établissement belge sont taxés même si l'opération est accidentelle.

e) Trusts.

Les biens constituant le trust sont taxés, suivant leur nature, en Belgique. La répartition du revenu ne saurait donner lieu à une nouvelle imposition en Belgique. Mais une holding française détenant des actions de sociétés belges ne pourra en France défalquer ces revenus de ses bénéfices et distributions que s'ils ont subi l'impôt français et la superposition internationale subsiste.

f) Une société étrangère échappe à l'impôt si elle opère en Belgique par agent autonome.

L'ampleur de la notion belge de « l'établissement » risque de provoquer la double imposition internationale du bénéfice.

B) *Sociétés nationales.*

I. Une entreprise appartenant à une société ayant en Belgique son siège social ou effectif est imposable sur tous ses bénéfices de source nationale ou étrangère, c'est-à-dire qu'elle doit :

1^o La taxe professionnelle sur tous les bénéfices non distribués, l'impôt comportant un taux réduit pour le revenu de source étrangère.

2^o La taxe mobilière sur tous les bénéfices distribués, c'est-à-dire dividendes, mais le taux de l'impôt est réduit pour la part des revenus d'actions, correspondante aux bénéfices réalisés à l'étranger.

On remarquera :

1^o Que le système belge semble éviter la superposition interne de l'impôt sur le bénéfice et sur les distributions.

2^o Que la réduction du tarif pour les revenus de source étrangère atténue la gravité de la superposition internationale.

II. Imposition des divers revenus.

a) Dividendes.

Une société nationale doit l'impôt de 6 % sur les dividendes étrangers, par retenue à la source, ou sur sa déclaration, même s'ils sont frappés à l'étranger.

Les autres revenus sont taxés suivant les règles exposées à propos des entreprises étrangères.

M. LEFÉBURE consacre une section C de sa deuxième partie au droit conventionnel, c'est-à-dire aux accords fiscaux, signés avec le Luxembourg, la France et l'Italie.

III. Ventilation du revenu imposable.

A) *Entreprises étrangères ayant une succursale ou une filiale en Belgique.*

1^o Généralités. — Le fisc belge respecte la personnalité

de la filiale et l'impose selon sa comptabilité. La question de la ventilation ne se pose que pour la succursale.

2^o Méthodes de ventilation.

1^o Comptabilité séparée. Les livres de la succursale doivent indiquer toutes les opérations réalisées par l'établissement belge, ou par son intermédiaire, en Belgique, et à l'étranger. Les dépenses faites dans son intérêt sont déduites à titre de frais généraux.

2) Méthodes empiriques.

A défaut de comptabilité satisfaisante, les sociétés étrangères sont taxées en Belgique sur un minimum de bénéfice, variable selon les catégories d'exploitation, mais qui ne peut être inférieur à 10.000 francs. De plus, le fisc peut redresser la comptabilité quand il lui apparaît que l'établissement belge ne réalise pas un bénéfice *normal*.

Enfin, on recourt exceptionnellement à l'évaluation du revenu par comparaison avec les entreprises belges similaires.

Un accord bilatéral ou collectif sur les règles de ventilation éviterait la double imposition que peut provoquer l'évaluation forfaitaire du revenu belge ou le redressement arbitraire des prix payés par la succursale à la société française.

3) Répartition fractionnaire.

Au cas où les méthodes envisagées ne donnent pas de résultat satisfaisant, le fisc détermine le revenu d'un établissement belge comme une fraction du revenu global de la société étrangère, en comparant les comptes spéciaux et généraux. La filiale, en raison de sa personnalité

distincte, échappe à cette répartition. L'administration préfère de beaucoup la taxation assise sur la comptabilité séparée.

3^o Ventilation du bénéfice entre succursale et entreprises principales.

1) On n'impute aucune part du bénéfice de la succursale au centre étranger de direction.

2) Répartition du bénéfice net.

On ne procède jamais à aucune répartition de bénéfice :

a) entre la succursale et l'entreprise principale déficitaire, ce qui allégerait les obligations de la succursale belge ;

b) de l'entreprise principale à la succursale déficitaire ;

c) de la filiale à la société-mère étrangère.

B) *Entreprises nationales, ayant des succursales où filiales à l'étranger.*

Une société belge est imposée sur l'ensemble de ses bénéfices, l'administration s'en tient à l'examen des comptabilités séparées. Mais le redressement de la comptabilité à l'étranger peut amener des doubles impositions.

C) *Holdings.*

1) Holdings belges contrôlant une filiale étrangère.

Les revenus qui ont déjà subi un taux belge ou étranger la taxe mobilière, ne sont plus passibles de l'impôt sur les bénéfices ou distributions.

2) La filiale belge d'une holding étrangère, est imposée sur tous ses bénéfices et distributions. La société-mère ne subira pas d'imposition distincte en Belgique.

Le rapport de M. LEFÉBURE peut se résumer en quelques idées directrices.

a) Au point de vue du système d'impôts, les principes belges :

1) évitent la double imposition interne,

2) provoquent une superposition internationale qui atteint :

a) Les sociétés belges établies en France, puisqu'elles sont frappées en Belgique de la taxe mobilière et de la taxe professionnelle sur leurs revenus globaux, et en France de l'impôt sur les B. I. C. et sur les distributions à raison d'une quote-part de ces revenus.

b) Les sociétés françaises subissent indirectement la superposition sur les valeurs mobilières quand elles paient des revenus à des ressortissants belges. D'autre part, l'impôt sur les B. I. C. ne frappe pas les revenus d'établissements sis en Belgique.

b) Au point de vue de la ventilation du bénéfice.

a) L'usage de méthodes forfaitaires ou empiriques peut amener une double taxation du même revenu.

b) Le rapport de M. LEFÉBURE n'agite pas la question de l'autonomie économique de la filiale et celle du transfert de bénéfices à la société-mère étrangère. Il serait intéressant de savoir si les fraudes que semblent tant redouter la France et l'Espagne se produisent en Belgique.

§ II. — *La convention franco-belge du 16 mai 1931 contre la double imposition*

Le texte combine les projets 1 a, 1 b, 1 c, des experts, mais son objet est limité aux impôts réels c'est-à-dire

cédulaires. En effet, comme le constate le *paragraphe 4* du protocole « les impôts personnels restent provisoirement réservés parce que la Belgique vient de substituer à sa supertaxe un impôt complémentaire personnel, basé en principe sur les indices situés dans le pays ; l'expérience seule permettra d'apprécier en quelles circonstances et dans quelle mesure la double imposition pourrait se présenter, par rapport à l'impôt sur le revenu global français, assis sur le revenu réel ».

L'article 1 définit le domicile fiscal.

L'article 2 énumère les impôts réels belges et français.

L'article 3 concerne les revenus immobiliers.

Il résulte de notre étude que les revenus des capitaux mobiliers se trouvent successivement passibles de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières françaises et de la taxe mobilière belge, lorsque le bénéficiaire est domicilié ou en obtient le paiement dans un État autre que celui de l'origine de ses revenus.

1° Les revenus payés par une société belge,

a) Si la société belge est abonnée en France pour une quotité de ses biens ou de ses titres, ou y dépose ses titres, contre un récépissé nominatif, subiront une superposition qui sera, pour les actions par exemple, de $22 + 16 = 38 \%$.

b) Si elle paie des coupons en France, sans être abonnée, à un particulier ou à une société résidant en France, seront frappés à la fois par la taxe belge et l'impôt français de 20% .

2° D'autre part, les revenus payés par une société française, en Belgique, à un bénéficiaire de nationalité

quelconque, ou, en tout endroit à une personne ou une société domiciliée en Belgique, subiront une superposition de $16 + 6 = 22$ %.

Le problème de la double imposition était beaucoup plus difficile à résoudre que celui qui s'est présenté aux négociateurs de l'accord franco-italien. En effet, la taxe mobilière belge a un champ d'application beaucoup plus vaste que l'impôt similaire italien qui ne frappe que les obligations, et dans des cas limités.

D'autre part, le taux de l'impôt belge varie de 2 à 22 % suivant la nature du revenu taxé.

Les articles 4, 5, 6, paragraphe 1, adoptent comme le texte franco-italien en matière de revenus d'actions et d'obligations, le principe de l'imposition dans l'État du débiteur, corrigé par le système du précompte. Toutefois, le paragraphe 2 de l'article 4 comporte une réserve : si le débiteur possède dans les deux États des établissements stables et si l'un d'eux, dans le cadre de son activité propre, contracte un emprunt ou reçoit un dépôt, l'impôt est perçu dans celui des deux États sur le territoire duquel est situé cet établissement. Ainsi, si la succursale française d'une entreprise belge emprunte à une banque domiciliée en Belgique, les intérêts seront taxés en France par dérogation au caractère personnel de notre impôt sur le revenu des créances.

L'attribution des revenus de valeurs mobilières à l'État du siège social, même corrigé par le système du précompte de l'impôt perçu à l'étranger, a été jugé trop grave pour pouvoir en l'espèce, être accepté par la France

aussi bien que par la Belgique. Le procédé du précompte aurait conduit la France à taxer à 20 % les fonds publics belges, qui sont exempts d'impôts en Belgique, et à ne rien percevoir sur les dividendes belges, qui paient 22 % en Belgique ; il aurait réduit à 5 % (1) la perception de l'impôt français sur les intérêts des obligations et créances, qui ne paient que 15 % en Belgique.

On pensa alors à imposer un abattement uniforme de 6 % au taux frappant en France et en Belgique les valeurs étrangères. Ainsi, la Belgique aurait cessé de taxer les valeurs françaises et la France aurait continué à percevoir 14 %. Ce compromis lésait les intérêts belges.

Les négociateurs se sont arrêtés à une solution moyenne. Les paragraphes 3 et 4 de l'article 6, tout en conservant la règle de la source du précompte, en précisent les modalités d'application de la façon qui suit :

1^o § 3. *« En ce qui concerne la Belgique, et pour autant que le taux général de la taxe mobilière sur les valeurs étrangères ne dépasse pas 12 %, cet impôt ne sera pas perçu sur le revenu des valeurs françaises encaissées par des personnes domiciliées en Belgique. Au cas où le taux excéderait 12 %, il sera diminué de 12. »*

Par conséquent, les valeurs françaises ne seront plus imposées en Belgique.

2^o § 4. *En ce qui concerne la France, le taux général sur l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières étrangères,*

(1) La loi du 15 juillet 1932 ayant élevé de 18 à 20 % le taux de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières étrangères nous avons dû modifier en conséquence les chiffres indiqués dans les projets de loi.

sera diminué de 12 (c'est-à-dire ramené à 4 et 8 %) pour les valeurs belges abonnées et non abonnées. »

ART. 10. — Il met fin à la double imposition des tantièmes et rémunérations des administrateurs de sociétés belges ayant en France leur domicile ou leur résidence. Ces revenus étaient à la fois frappés à la source et dans le pays du domicile. L'article 10 réserve à l'État du siège social effectif, en l'espèce à la Belgique, le droit d'imposer ces allocations. Mais les rémunérations touchées à un autre titre que celui d'administrateur, seront imposables à l'article 2, c'est-à-dire là où l'intéressé exerce son activité (cf. le Traitement de l'administrateur délégué).

ART. 7. — Ce texte intéresse l'impôt français sur les B. I. C. et la taxe professionnelle belge.

« § 1. *Sans préjudice aux dispositions qui précèdent, les exploitations industrielles, minières, commerciales, agricoles, sont imposables dans chacun des États au prorata des revenus produits par les établissements stables y situés. »*

Ce texte respecte les règles françaises d'assiette des B. I. C. Il déroge au principe belge, suivant lequel le redevable qui possède son siège social ou effectif en Belgique et des établissements à l'étranger, est imposé en Belgique sur l'intégralité de ses bénéfices. Il met fin à la double imposition internationale dont souffraient les sociétés Belges établies en France.

Le *paragraphe 2* prévoit, à défaut de comptabilité régulière, un accord administratif sur les règles de ventilation. Il n'apparaît pas, avant la réalisation d'un semblable accord que la Belgique doive renoncer à l'impo-

sition forfaitaire d'un chiffre minimum de bénéfices pour les sociétés étrangères.

Le paragraphe 3 définit l'établissement stable et limite la définition très extensive qu'en donne le droit commun belge.

Le paragraphe 4, par dérogation au paragraphe 3, et contrairement à une décision du Conseil d'État français, du 14 février 1930, soustrait à l'impôt sur le bénéfice les comptoirs qui se bornent à l'achat de marchandises destinées à l'approvisionnement d'un établissement de vente ou de transformation situé dans l'autre État.

ART. 8. — Cet article concerne l'assiette de l'impôt sur le revenu de valeurs mobilières. Il s'efforce en particulier de résoudre les difficultés qu'avaient soulevées les divergences d'interprétation de l'article 8 de la convention du 6 octobre 1927 et de mettre fin à la double imposition interne dont souffrent les sociétés belges en France. Nous avons rencontré ce régime dans l'avenant de la convention franco-italienne.

1^o En ce qui concerne les sociétés belges, ayant en France une succursale, le texte maintient le principe de la quotité imposable, la société belge sera frappée sur une quote-part de ses distributions, égale au pourcentage que représente son actif français dans l'actif total, mais le revenu taxable comme distribution, dividendes ou intérêts, ne pourra dépasser le montant des bénéfices réalisés en France auxquels on ajoutera, s'il y a lieu, le bénéfice que l'entreprise principale retire indirectement de la succursale. Nous avons déjà étudié ce pro-

blème. En résumé, le paragraphe 3 met fin à la superposition internationale au cas où la succursale française serait déficitaire.

2° Au contraire, le paragraphe 2 de l'article 8 abandonne le principe forfaitaire de la quotité pour les sociétés belges contrôlant une filiale française. La société belge échappera à l'impôt français à raison de sa participation. Seule la filiale française subira l'impôt sur les bénéfices et distributions, mais ces bénéfices seront redressés, s'il y a lieu, conformément à l'article 86 de la loi de finances de 1933.

Seule une adhésion à une convention sur la ventilation du bénéfice assurera à l'article 8 une application satisfaisante. Ces dispositions sont évidemment unilatérales. Par contre, le *paragraphe 3* concerne uniquement les sociétés françaises établies en Belgique. Ce texte prévoit que « *les sociétés par actions ayant leur domicile fiscal en France qui possèdent un établissement en Belgique, pourront, en faisant leur déclaration, demander à être soumises au régime des sociétés belges par actions.* »

a) Actuellement, une société française, établie en Belgique, est conformément à la loi sur les sociétés étrangères.

1° Assujettie à la *taxe professionnelle* au taux de 10 % sur l'intégralité des bénéfices réalisés par ses établissements belges ou par leur entremise ;

2° Exempte de la *taxe mobilière*.

b) L'option prévue au paragraphe 3 astreint la société française.

1° Au paiement de la *taxe mobilière* sur une fraction

du bénéfice belge égale au rapport existant entre le bénéfice distribué par la société et son bénéfice total.

2° A la *taxe professionnelle* progressive, au taux ordinaire sur le surplus desdits bénéfices.

Toutefois, la somme imposable à la taxe professionnelle et à la taxe mobilière ne pourra dépasser le montant du bénéfice belge.

Le paragraphe 3 de l'article 8 applique donc aux sociétés françaises en Belgique le principe d'équivalence, auquel la loi française du 29 juin 1872 a soumis les sociétés étrangères. Ce régime étant facultatif, les sociétés françaises ne le choisiront que s'il leur est avantageux.

ART. 11. — Cette disposition intéresse *l'impôt français sur les traitements salaires, pensions, rentes, et la taxe professionnelle belge*. Il met fin à la double imposition qui provenait du conflit du principe belge de la source et de la règle française du domicile.

L'article 11 frappe le salaire là où l'intéressé exerce son activité, c'est-à-dire adopte la règle belge ; toutefois, pour ne pas priver la Belgique de l'impôt sur les salaires des nombreux frontaliers travaillant en France, l'alinéa 2 conserve en sa faveur, le principe français du domicile, par dérogation au droit commun belge.

L'article 12 attribue l'impôt sur les pensions à l'État du débiteur, conformément au droit belge.

Au contraire, la taxation des rentes viagères est réglée dans *l'article 13* par le principe français du domicile.

ART. 14. — Nous nous trouvons ici en présence d'une disposition que nous n'avons pas encore rencontrée. Au-

cune des conventions précédentes n'agite le problème très important de l'enregistrement des actes d'une société qui s'établit à l'étranger. En général, des sociétés françaises se plaignent de payer des droits sur leur capital total et non pas seulement sur la fraction investie dans l'établissement étranger.

a) En l'espèce, la loi belge soumet à un droit gradué progressant de 5.000 à 125.000 francs belges, tout acte constatant la constitution ou la prorogation de sociétés étrangères qui possèdent ou désirent établir en Belgique une succursale, par exemple une agence ou une usine. Ce régime est rigoureux.

b) Au contraire, l'enregistrement de l'acte consécutif d'une société étrangère ne devient obligatoire en France que s'il y a eu justice, par acte public, ou devant autorité constituée ; l'Administration consent à ce que la société ne présente qu'un extrait, et perçoit seulement les droits frappant les dispositions dont il fait usage.

Ces dispositions sont raisonnables, et l'article 14 ne les modifie pas ; il atténue au contraire le poids de la taxation pour les sociétés françaises établies en Belgique, en stipulant (§ 3 et 4) que le taux du droit, frappant à l'exclusion de tout autre droit d'enregistrement, les sociétés françaises recevra une triple limitation :

1^o Il ne dépassera pas le taux applicable aux sociétés belges.

2^e Il sera calculé sur une base ne pouvant excéder 1/25 du capital social.

3^o Le montant du droit ne peut excéder 50.000 francs belges.

Le *protocole* spécifie que, les paragraphes 3 et 4 article 14 ;

1^o ne suppriment pas le droit de mutation exigible en France en cas d'apport à titre onéreux des biens français ;

2^o laissent subsister le droit belge qui frappe les actes constitutifs de sociétés françaises en Belgique, quand l'enregistrement est fait à d'autres fins que l'établissement d'une succursale.

Le nombre et la complexité des dispositions de la convention franco-belge rendent malaisée une appréciation précise de ses répercussions pratiques. Il semble qu'un heureux esprit de conciliation ait animé les négociateurs français ; au système défectueux du précompte, les signataires ont opportunément substitué un arrangement empirique basé sur le *taux moyen* de l'impôt, qui dans chaque État, frappe les valeurs étrangères.

Les modifications apportées à l'assiette de l'impôt sur les traitements et salaires semblent profiter surtout à la Belgique, mais il convient aussi d'attirer l'attention sur le sacrifice qu'a consenti le gouvernement français en renonçant au système de la quotité imposable en faveur des nombreuses sociétés belges exerçant leur activité chez nous par l'intermédiaire de filiales. Sans doute cette concession trouve-t-elle une contre-partie appréciable dans l'exonération totale que la Belgique accorde aux valeurs mobilières françaises. Il n'en est pas moins évident que la France ne peut abandonner un système forfaitaire, dont la rigueur n'est pas toujours injustifiée, qu'à la condition de procéder à un contrôle précis du bénéfice des filiales et succursales belges établies sur son territoire.

Dans ce domaine, une adhésion des deux États à une convention collective définissant le revenu commercial et industriel et proposant des principes convenables de ventilation, semble le complément indispensable de l'accord du 16 mai 1931. Mais d'ores et déjà ce texte, sous réserve des observations qui précèdent, supprime la double imposition internationale des valeurs françaises en Belgique, atténue considérablement celle des valeurs belges en France et met fin à la double imposition internationale du bénéfice des sociétés belges en France, et aux superpositions internes qui frappaient leurs titres dans notre pays.

Les exemples de double imposition entre la France et la Belgique, étaient aussi nombreux que graves ; la loi du 13 juillet 1933 en diminuant l'intérêt des fraudes fiscales favorisera les relations économiques des deux nations à l'heure même où l'évolution des rapports internationaux semble devoir resserrer leurs liens politiques.

D'ailleurs, la convention franco-belge, si elle doit avoir des résultats féconds dans l'avenir, engage également le passé ; en effet, le protocole précise que l'article 8 par lequel la France renonce à l'imposition forfaitaire des filiales et succursales. « *entrera rétroactivement en application à partir du 6 novembre 1927, sans cependant ouvrir droit à des restitutions pour les contribuables qui ne justifieraient pas d'une réclamation écrite, présentée avant le 1^{er} janvier 1931* ».

LA CONVENTION FRANCO-AMÉRICAINES DU 27 AVRIL 1932

La signature de la convention franco-américaine a soulevé autant d'enthousiasme aux États-Unis qu'elle a rencontré d'hostilité dans les milieux industriels et politiques français. Nous avons exposé dans la première partie de cette étude les raisons essentielles de l'expansion économique américaine. Les États-Unis, aveuglés par le mythe libéral des débouchés illimités, se virent obligés d'établir au delà de leurs frontières des agences, succursales, filiales, chargées d'écouler une production surexcitée par l'inflation monétaire et bancaire ; d'autre part, la prise de participations et la constitution de filiales en Amérique du Sud et en Europe, leur permettait d'équilibrer leur balance des comptes, en exportant une épargne artificielle, à laquelle avait donné naissance la hausse continue des valeurs mobilières, et en réinvestissant chez leurs débiteurs le produit de leurs créances et de leurs actions. La France, par sa position géographique était particulièrement exposée à cette invasion de marchandises et de capitaux. Nombreuses furent les succursales et filiales américaines, banques, journaux, entreprises de fabrication et de vente d'outillage industriel, agricole, ménager, qui vinrent s'établir sur son territoire. D'autres raisons, comme la dévaluation du franc, la hausse des tarifs douaniers, le souci d'offrir par l'intermédiaire de filiales françaises des produits français aux consommateurs français, favorisèrent cette tendance.

Au point de vue fiscal, la constitution de filiales exonérait les sociétés américaines de l'impôt sur les « biens » français, et les transferts de bénéfices risquaient de léser gravement le Trésor. Nous avons vu comment l'administration en considérant comme « biens » de la société-mère les actions de la filiale, se prémunit contre les dangers d'évasion fiscale ; cette superposition, qu'elle fût ou non justifiée, semble avoir soulevé une émotion très vive aux États-Unis. Certaines sociétés émigrèrent hors de nos frontières, d'autres refusèrent purement et simplement de payer l'impôt, attendant qu'une convention de non-imposition mît fin à une situation aussi préjudiciable à leurs intérêts qu'à ceux de l'État français.

Un semblable arrangement se heurtait à de graves obstacles. La disproportion entre les intérêts américains en France et les intérêts français aux États-Unis d'une part, les différences de législation d'autre part, enfin l'extrême modération de la fiscalité américaine, rendaient malaisée l'élaboration d'un texte imposant aux deux parties des sacrifices équivalents.

Pourtant, des négociations furent commencées au mois de mai 1930 et un projet de convention fut établi, qui prévoyait :

a) en faveur de l'Amérique la modification de notre législation en ce qui concerne la quotité imposable au titre des succursales et filiales. Nous avons étudié ce régime dans les conventions passées avec l'Italie et la Belgique.

b) en faveur de la France, l'article 10 du projet exemptait de la super-tax américaine les revenus d'ori-

gine américaine, perçus par des français domiciliés en France.

Les négociations n'aboutirent pas, malgré les efforts de l'ambassadeur des États-Unis et de la chambre de Commerce américaine, le gouvernement français jugeant que rien ne justifiait l'octroi aux américains d'avantages aussi considérables qu'unilatéraux. En avril 1932, ces raisons semblèrent perdre de leur poids et le Président du Conseil, poussé sans doute par le désir d'obtenir des concessions des États-Unis dans d'autres domaines, décida de signer avec l'ambassadeur américain le projet de 1930, en sacrifiant l'article 10 qui s'était heurté à l'hostilité du gouvernement américain.

Cette décision ne pouvait recueillir l'approbation du Ministère des Finances, qui, déjà hostile au projet primitif ne pouvait *à fortiori* accepter un texte dont était exclu l'article 10. D'autre part, l'abandon du système de la quotité imposable en faveur de sociétés américaines, aurait provoqué des réclamations justifiées de la part de la Belgique et de l'Italie, qui n'avaient bénéficié de ce traitement qu'en échange de concessions appréciables à nos nationaux.

Malgré tout, le désir de se concilier le gouvernement américain et d'éviter des représailles économiques poussa le président du Conseil à conclure l'accord avec l'ambassadeur américain le 27 avril 1932. Le projet n'a pas été soumis à l'approbation des Chambres et rien ne permet de supposer qu'il puisse et doive l'être dans sa teneur actuelle. Au contraire, il fut adopté presque immédiatement par les États-Unis.

Nous allons, avant d'en analyser les dispositions, résumer aussi brièvement et clairement que possible le rapport long et complexe, qu'ont adressé à l'enquête CARROLL M. Joseph WEARE, de l' « Audit Review division » et Miss L. MAC MORRIS de la « Rules et regulations section bureau of internal revenue ».

§ I. — *Le droit commun fiscal américain
et la double imposition résultant de son application*

I. — *Description du système d'impôt sur le revenu.*

L'impôt sur le revenu (Revenue Act 1928) comporte l'income tax fédéral et une super tax sur les individus, les successions, les trusts, ainsi qu'un impôt sur les sociétés anonymes. Le droit américain distingue les individus et sociétés de personnes d'une part, et d'autre part les corporations ou sociétés anonymes.

Un étranger résidant aux U. S. A. est imposable sur tous ses revenus. Une société nationale (domestic corporation) doit l'impôt sur tous ses revenus de source américaine et étrangère.

Une société anonyme étrangère est imposable pour le revenu de source américaine.

L'impôt frappe le revenu net. Le revenu des sociétés est déterminé comme celui des individus, mais les déductions autorisées sur le revenu brut différent (section 23 du Revenue Act) :

a) la loi autorise la déduction des dépenses faites en

vue du commerce ou de l'industrie intéressés. Une société étrangère devra ventiler la part de frais généraux afférente au revenu américain ;

b) les intérêts des dettes et obligations ;

c) les impôts :

1^o payés aux U. S. A. ;

2^o une part des impôts payés à l'étranger ;

d) l'impôt payé pour l'actionnaire ;

e) les pertes ;

f) les dividendes ;

1^o reçus d'une société nationale ;

2^o reçus d'une société étrangère, si plus de 50 % des revenus de celle-ci pendant les 3 années précédentes sont d'origine américaine.

En plus, les particuliers et les sociétés nationales profitent de certains abattements sur le revenu net.

II. — *Imposition des entreprises étrangères et nationales.*

A) *Entreprises étrangères.* — Une société étrangère, dès qu'elle étend son activité au territoire américain, est imposable pour tout le revenu tiré de source américaine. Les États-Unis ne semblent pas avoir dégagé la notion d'établissement stable, et le critère de l'imposition est la réalisation ou la perception d'un revenu, que la société possède ou non un établissement. La section 23 énumère les déductions autorisées. La section 119 donne la liste des revenus considérés comme ayant leur source aux

États-Unis. Une société étrangère ayant ou non dans le pays un siège doit comprendre son revenu brut :

a) les dividendes d'une société nationale, ou étrangère si une certaine partie de ces revenus est d'origine américaine,

b) les intérêts d'obligations de sociétés américaines, sauf quelques exceptions.

Les intérêts provenant de ces sources sont soumis à la fois à l'impôt normal et à la super tax s'ils sont versés à des étrangers ne résidant pas aux U. S. A. Ils sont soumis à l'impôt sur les sociétés s'ils sont versés à des sociétés.

c) Les droits sur les brevets qu'elle a concédés,

d) les gains provenant de vente mobilière ou immobilière,

e) les traitements et salaires payés pour un travail accompli à l'intérieur des États-Unis, qui rentrent dans le revenu brut, sans qu'il soit tenu compte de la résidence de l'employeur,

f) la part du revenu d'un trust afférente à des biens américains,

g) le revenu d'un métier ou d'un commerce ; au sens de la loi de 1928, c'est la perception d'un revenu et non l'activité d'un établissement stable ou d'un agent permanent, qui rend l'impôt exigible.

Ainsi, l'achat de marchandises en U. S. A., en vue d'une revente à l'étranger n'est pas taxée ; de même, la conclusion d'un contrat, même par agent autonome, soumet la société étrangère à l'impôt.

On voit immédiatement qu'une double imposition

atteindra par suite du conflit des principes législatifs :

a) un français domicilié en France, qui touchera aux U. S. A., des revenus, traitements, salaires,

b) une société française qui percevra un revenu aux États-Unis sans y posséder d'établissement.

2) Après cette étude de détail, le rapport américain traite du régime applicable à l'ensemble des revenus américains d'une entreprise étrangère.

On calcule le revenu net en déduisant du revenu de source américaine la part des frais généraux qui ont été consentis en vue de son acquisition, et en attribuant à ce revenu brut une fraction des frais généraux qui ne peut recevoir d'affectation spéciale.

Une société étrangère ne jouit d'aucun abattement sur le revenu net. Elle est soumise à l'impôt au taux de 12 %.

En général, l'impôt est retenu à la source si le revenu est payé à une société ou un étranger ne résidant pas aux U. S. A.

Un étranger résidant ou une société possédant un siège quelconque est imposé sur sa déclaration. D'autre part, un étranger ne résidant pas, une société nationale ou étrangère, doivent établir une déclaration annuelle de l'ensemble de leur revenu brut et des déductions autorisées.

B) *Entreprises nationales*. — Une société nationale doit comprendre dans son revenu brut tous les revenus de source étrangère ou américaine, en quelque endroit qu'ils aient été touchés.

Ce principe détermine une double imposition internationale de bénéfices ; une société nationale peut déduire de son revenu brut les éléments prévus par les sections 23 et 118 du R. A. Un ressortissant des U. S. A., ou une personne y résidant peuvent défalquer de leurs revenus nets, pour le calcul de l'income tax, le dividende reçu d'une société nationale ou d'une société étrangère ayant tiré plus de la moitié de son revenu d'une source américaine, et, de plus, une exemption personnelle, et certaines déductions pour charges de famille.

Une société nationale bénéficie également de l'abattement d'une certaine somme si son revenu net ne dépasse pas 25000 \$.

A ces abattements sur le revenu net, s'ajoutent aux termes de la section 131 des réductions sur l'impôt égales au montant de l'impôt sur le revenu et sur les bénéfices de guerre payé à un pays étranger ou à une colonie américaine. Cette exonération ne peut dépasser un certain maximum : son pourcentage de l'impôt qui serait calculé normalement sur le revenu net total, et sans déduction des taxes étrangères, ne doit pas excéder la proportion du revenu net d'origine américaine dans le revenu total. Par conséquent, si le principe de l'imposition totale amène la superposition de l'impôt américain et étranger, ce système de précompte en atténue sensiblement la gravité. Toutefois, aux termes de la section 131 la société ne peut, en fait, déduire que l'impôt calculé au taux américain, ce qui laisse subsister le risque de superposition.

Un régime analogue est prévu pour les sociétés amé-

ricaines contrôlant les filiales étrangères et cette faveur présente la plus haute importance. La société nationale est considérée dans ce cas comme ayant payé une fraction des impôts de cette filiale étrangère égale à celle que représentent les dividendes qu'elle en a reçus dans le bénéfice net de la filiale. La section 131 énumère les impôts étrangers considérés comme frappant le revenu. L'exemption n'est pas soumise à une condition de réciprocité.

Ainsi il semble qu'une compagnie américaine qui contrôle en France une société d'importation d'essence et en a reçu 3 millions de dividendes sur les 10 millions de bénéfice qu'elle a réalisés, pourra imputer sur l'impôt américain frappant son revenu total $3/10$ des impôts payés par la filiale, mais l'abattement comporte une limite maxima et sa proportion de l'impôt qui serait normalement établi aux U. S. A., pour le revenu total, ne peut excéder le pourcentage du revenu net étranger, dans le revenu net américain.

Par conséquent, si les dividendes distribués par la Société française représentent 20 % du revenu total de la société américaine, celle-ci pourra déduire de l'income tax fédéral une part de l'impôt étranger ne dépassant pas 20 % de l'impôt américain. D'autre part, la loi américaine entend par impôt sur le revenu notre impôt sur les B. I. C. Si la filiale paie en plus un impôt sur les distributions à l'étranger, la société-mère aura droit aux deux abattements, calculés séparément, sans que leur total puisse dépasser le maximum prévu par la loi. Ces dispositions compliquées, dont la version française de

l'enquête CARROLL ne donne qu'une idée assez peu claire, présentent le plus haut intérêt :

1^o juridique, parce que pour la première fois, nous voyons la loi accorder aux sociétés nationales, non plus la défalcation des revenus étrangers, mais l'imputation des impôts payés ;

2^o pratique, parce que la section 131 sans exclure la double imposition internationale, en limite la gravité. Il n'y aura superposition que dans la mesure où les impôts étrangers excèdent le maximum de l'abattement autorisé. On conçoit immédiatement comment la double imposition interne française aggrave la double imposition internationale.

La société nationale devra aux fins de contrôle soumettre au fisc les quittances d'impôts étrangers.

III. — *Méthodes de ventilation.*

A) *Entreprises étrangères.* — 1^o Généralités. Nous avons étudié quels étaient, aux termes de la section 119 et de la section 23, les éléments du revenu brut et les déductions autorisées. Le revenu imposable comprend le revenu intégral tiré de sources américaines ou celui qu'attribuent aux U. S. A., les méthodes de ventilation. Cette partie du rapport mérite la plus grande attention, car les États-Unis, à la différence des Administrations Européennes, qui usent souvent de méthodes arbitraires et variables, possèdent un système législatif et détaillé de répartition du revenu international. A ces règles

s'ajoutent les dispositions administratives de l'article 682 du règlement 74.

a) Revenus tirés de source américaine : intérêts d'obligations de créances, dividendes de sociétés étrangères et nationales, revenus commerciaux, industriels, immobiliers, professionnels, réunissant les conditions qui ont été exposées, et sauf les exceptions indiquées au début de la 2^e partie. Le revenu net s'obtient en déduisant une part convenable des frais généraux afférents aux revenus considérés.

b) Revenus bruts, tirés de source non américaine ; ce sont tous ceux qui échappent à l'énumération du paragraphe a)

c) Revenus de sources se trouvant en partie à l'intérieur et en partie hors des États-Unis : le règlement du commissaire du Revenu Intérieur fixe la part du revenu brut et des frais généraux attribuables à l'exploitation américaine.

Le règlement 74, art. 682 résoud avec la plus grande précision le problème de la ventilation du revenu provenant de la vente de biens mobiliers, tiré de sources se trouvant à la fois aux U. S. A. et à l'étranger.

Tantôt le contrôleur vérifie et redresse les prix consentis par l'entreprise étrangère à l'établissement américain ou inversement, en les comparant à un prix de fabrique indépendant ; tantôt, si cette méthode ne suffit pas pour dégager le revenu net, on répartit une moitié du revenu brut en comparant les actifs, et l'autre moitié en comparant les chiffres d'affaires.

La section 119 contient quelques principes directeurs,

permettant d'attribuer aux U. S. A., ou à l'État étranger tel type de revenu, par exemple les intérêts au domicile du débiteur, les dividendes au siège social ; on déduit de ce revenu brut une part des frais généraux ayant ou non une affectation spéciale. Les autres paragraphes de la section 119 appliquent les principes aux cas particuliers : achat de biens mobiliers aux U. S. A., et vente à l'étranger, production de biens mobiliers aux U. S. A., et transformation à l'étranger.

Au dire des auteurs du rapport, le système américain de ventilation du revenu brut d'origine internationale ne soulève pas de difficultés, mais la répartition des déductions autorisées, dans la section 23, est parfois malaisée : traitements d'administrateurs, charges obligatoires, etc.

Les sociétés étrangères, sans bénéficier de la section 131, peuvent déduire de leurs revenus bruts les impôts payés à un pays étranger pour un revenu de source américaine.

Aucune comptabilité spéciale n'est imposée aux succursales et filiales étrangères.

En principe, le revenu est déterminé sur la base de la comptabilité séparée.

Si les comptes sont mal tenus, on applique un certain coefficient au chiffre d'affaires,

3^o a) par respect de la personnalité juridique, le revenu d'une filiale américaine d'une société étrangère n'est jamais déterminé comme une fraction de celui de leur société-mère.

b) Le revenu de la succursale n'est évalué par la méthode de la répartition fractionnaire que dans trois cas :

1) Quand des biens mobiliers ont été produits à l'intérieur et vendus hors des U. S. A., sans qu'on ait pu fixer de prix de fabrique indépendant.

2) et 3) dans le cas des entreprises de navigation et des compagnies d'assurances.

Cette méthode est d'ailleurs employée plus comme moyen de pression, que comme procédé réel d'évaluation.

4^o Le commissaire est libre de fixer le revenu exact selon la méthode qui lui semble la meilleure. En fait, l'administration préfère l'examen de la comptabilité séparée.

Dans le cas d'entreprises de production et de vente, le pourcentage du chiffre d'affaires donne les résultats les plus exacts.

Répartition entre succursales et entreprises principales.

On n'attribue à la société étrangère aucune part du bénéfice et des frais généraux de la filiale.

Au contraire, la section 119 fixe les règles de répartition du revenu et des pertes dans le cas de succursale.

Répartition entre sociétés-mères et filiales.

En principe, le fisc américain respecte toujours la personnalité de la filiale américaine d'une société étrangère et le problème de la ventilation ne se pose pas.

Toutefois, et ce texte a la plus haute importance, la section 45 dispose que « toutes les fois que deux ou plusieurs entreprises sont possédées ou contrôlées directement ou indirectement par les mêmes intérêts, le commissaire est autorisé à procéder à la distribution, à la répartition, ou à la ventilation du revenu brut, ou des déductions, parmi lesdites entreprises s'il reconnaît que

cette ventilation est nécessaire pour prévenir l'évasion fiscale ou déterminer le revenu exact de l'une de ces entreprises. »

Des rapports parlementaires ont précisé quelques-unes des opérations qui justifient l'application de la section 45 entre filiales et sociétés-mères. Par exemple :

1^o Vente de produits d'une entreprise à l'autre à des prix anormaux.

2^o Prêts sans intérêts,

3^o Charges excessives, sous forme de redevances pour exploitation de brevets, traitements d'administrateurs, emprunts obligataires, location d'outillage, Il va sans dire que les dispositions de la section 45 peuvent provoquer une superposition internationale si l'État où se trouve la société-mère a une conception différente du revenu normal (cf. art. 76, loi de finances).

La section 2 de la 3^e partie applique ces règles de ventilation aux catégories diverses d'entreprises étrangères, banques, usines, etc. ; signalons que la conclusion d'ententes exonérant les entreprises de navigation maritime évite de recourir au système très compliqué de l'article 683 du règlement 74.

B) *Entreprises nationales ayant des succursales ou filiales à l'étranger.* — L'entreprise étant imposée sur tous ses revenus, le problème de la ventilation et de l'attribution de bénéfices au siège américain ne se pose pas, mais il importe de calculer le revenu étranger pour fixer la part d'impôt étranger imputable sur l'impôt fédéral.

C) *Holdings.* — 1) Contrôlant des filiales à l'étranger.

L'imposition des holdings ne soulève pas de remarque particulière ; pourtant, la section 23 autorise la Holding qui reçoit des dividendes d'une filiale étrangère à les déduire du revenu imposable en Amérique, si plus de 50 % de ces revenus ont été pendant les 3 dernières années tirés de sources américaines.

2) La société nationale contrôlée par une holding étrangère est imposée comme entité distincte.

La législation fiscale des États-Unis présente les caractéristiques essentielles de la mentalité anglo-saxonne, l'horreur des principes et des généralités, la prédilection pour les arrangements empiriques et minutieux. Si le problème de la double imposition des valeurs mobilières ne se pose pas, puisque l'État fédéral ne prélève pas d'impôt cédulaire spécial sur le produit des titres, il ressort de cette étude qu'une société ou une personne domiciliée en France qui perçoit des revenus aux États-Unis sans y posséder d'établissement s'expose à payer deux fois l'impôt.

Si nous avons tenu à résumer, aussi clairement et brièvement que possible, le long rapport de M. WEARE et Miss Mc. MORRIS, c'est que les U. S. A. ont résolu par voie de disposition législative ou réglementaire et par l'octroi de pouvoirs spéciaux au commissaire du revenu intérieur, un problème que beaucoup d'administrations Européennes commencent seulement à envisager. Nous n'avons pas ici à discuter les solutions américaines ; le système fédéral de ventilation donne, au dire des fonctionnaires américains, des résultats satisfaisants,

mais il est évident, comme nous l'avons fait remarquer à propos d'autres conventions, que la double imposition ne peut disparaître, que si les méthodes des Administrations intéressées coïncident. Le petit nombre des entreprises françaises installées aux U. S. A., (automobiles, parfums), fait que ce sont surtout les sociétés américaines en France qui peuvent souffrir des divergences des systèmes de ventilation ; par exemple, une usine américaine qui consentirait des prix trop bas à une filiale française verra sa comptabilité redressée en Amérique et par suite le même revenu sera taxé dans les deux pays ; les conclusions du rapport insistent sur les difficultés que présente la fixation du revenu « normal ». Il n'en apparaît pourtant pas moins que le système américain de ventilation a subi l'épreuve des faits et qu'il doit inspirer toute convention collective sur les principes de répartition du bénéfice commercial et industriel. La réunion à New-York en mars 1933 d'une sous-commission du comité fiscal de la S. D. N., a montré tout l'intérêt que la Confédération américaine, à laquelle la multiplicité des États composants a depuis longtemps imposé l'étude des problèmes de ventilation, attachait à la conclusion d'une entente internationale en ce domaine.

§ II. — *La convention franco-américaine
du 27 avril 1932 contre la double imposition*

La convention franco-américaine comprend 10 articles et un protocole assez court.

Les différences considérables qui séparent les légis-

lations des deux États contractants n'ont pas permis de modeler le texte du 27 avril 1932 sur les projets des experts de Genève. Aussi, y trouvera-t-on des solutions empiriques beaucoup plus que des principes.

D'autre part, si certaines des dispositions semblent imposer aux deux États des sacrifices équivalents, cette symétrie est purement apparente ; le poids de la fiscalité française et l'importance des intérêts américains dans notre pays rendaient inévitable ce déséquilibre ; aussi, ne s'étonnera-t-on pas que par respect même de l'esprit qui a guidé les négociateurs, nous ayons consacré la plus grande part de cette étude au traitement des sociétés américaines en France.

Les articles 1, 2, 3, 4, concernent l'impôt sur les bénéfices.

ART. 1. — « *Les entreprises de l'un des États contractants ne sont soumises à l'impôt dans l'autre État contractant, en ce qui concerne les B. I. C., qu'à raison des bénéfices provenant des établissements stables qu'elles exploitent dans cet État* ».

Ces dispositions ne modifient pas l'assiette de l'impôt français sur les B. I. C., qui ne frappe les entreprises françaises ou étrangères qu'à raison du bénéfice des établissements stables sis en France.

La législation des U. S. A., ne semble pas avoir dégagé ni notion ni définition de l'établissement stable. Le mode de perception varie selon que la société réside ou non aux U. S. A., mais c'est la réalisation d'un revenu effectif, qui assujettit l'entreprise étrangère à l'impôt, et non la possession d'un siège permanent.

En conséquence, l'alinéa 2 de l'article 1, dérogeant à la jurisprudence du Conseil d'État français, et respectant la pratique américaine, dispose que les achats de marchandise qu'une entreprise effectue dans l'un des États pour l'approvisionnement des établissements qu'elle exploite dans l'autre n'entreront pas en compte pour l'assiette de l'impôt.

Le paragraphe 3 du protocole précise que le terme « *établissement stable* » désigne les succursales, l'exploitation de mines ou de gisements pétrolifères, les fabriques ateliers, magasins, bureaux, agences, et autres sièges fixes d'affaires, mais non les filiales. La législation des U. S. A., on l'a vu, respecte toujours la personnalité distincte de la filiale. Quant à la France, cette réserve semble lui interdire de taxer la société-mère au titre des bénéfices de sa filiale, quelque soit leur degré de dépendance économique.

Le protocole ajoute que si une entreprise de l'un des États contractants exerce son activité dans l'autre, par l'intermédiaire d'un agent qui y est établi et est muni d'une procuration pour contracter en son nom, elle est considérée comme ayant un établissement ; au contraire elle échappe à l'impôt si elle fait des affaires par le moyen d'un commissionnaire ou d'un agent vraiment autonome ; cette distinction, conforme à la pratique française, exonère nos sociétés, contrairement aux principes américains, quand elles concluent un contrat de vente aux U. S. A., par l'intermédiaire d'un commissionnaire. (cf. mémorandum 8594 du « Counsel » Général). L'application pure et simple de l'article 1 aurait mis fin à la double

imposition des sociétés françaises, réalisant des bénéfices aux États-Unis sans y avoir d'établissement stable et imposé quelques sacrifices au fisc américain ; aussi, le protocole restreint-il le champ d'application de l'article 1 en rappelant que « *les impôts visés dans le présent accord sont : pour les États-Unis le Federal income tax, mais il est entendu que l'article 1 n'exempte pas :*

« 1^o *Les rémunérations pour travaux, services personnels, accomplis aux U. S. A.*

2^o *Les revenus provenant d'immeubles sis aux U. S. A. ou de droits quelconques sur de semblables propriétés, y compris les loyers et redevances et tout bénéfice provenant de la vente ou de toute autre disposition de ces propriétés*

3^o *les dividendes,*

4^o *les intérêts. »*

Ces revenus sont considérés par la section 119 du Revenue Act de 1928 comme les éléments du revenu brut de source américaine sur lesquels une société étrangère doit l'impôt, qu'elle ait ou non un siège aux U. S. A.

Une personne physique ou morale française qui touche des revenus de ce genre aux U. S. A., sans y avoir de résidence ou d'établissement stable subira la retenue de l'impôt et sera imposée de nouveau en France, si elle y a son domicile ou ses établissements.

ART. 2. — Ce texte précise que les sociétés américaines qui ont des établissements stables en France, doivent fournir à l'administration française les mêmes justifications que les entreprises nationales, par conséquent une déclaration de leur revenu net et un résumé de leur compte de profits et pertes.

L'alinéa 2 autorise l'administration, dans la limite des dispositions de la législation nationale et sous réserve des recours prévus par la loi, à redresser le bénéfice ; on sait que ces limites ont été élargies par l'art. 76 de la loi de finances 1933 ; en cas de différend, le litige va devant une commission consultative, dont l'avis, selon qu'il est favorable ou non à la société, lui impose le rôle de défendeur ou de demandeur.

L'article 4 précise les conditions dans lesquelles l'administration peut rectifier le chiffre des bénéfices ; nous retrouvons ici le système adopté par les conventions avec la Belgique et l'Italie, et par l'article 76 précité.

« Lorsque une entreprise américaine (ce terme signifie selon le protocole, une entreprise exploitée aux U. S. A., par un citoyen ou une société américaine) du fait de sa participation à la gestion (cas de la succursale ou de la communauté d'administrateurs) ou au capital (cas de la filiale) d'une entreprise française, fait ou impose à cette dernière, dans leurs relations commerciales ou financières, des conditions différentes de celles qui seraient faites à une tierce entreprise, tous bénéfices qui auraient dû normalement apparaître dans la comptabilité de l'entreprise française, mais qui ont été ainsi transférés à l'entreprise américaine, ces bénéfices sont, sous réserve des recours applicables en matière d'impôts sur les B. I. C., incorporés aux bénéfices imposables de l'entreprise française ».

Ce texte expose sans le résoudre le problème de la ventilation du bénéfice normal. Il faut pour préciser son application se reporter aux règles législatives ou administratives en usage chez les États contractants.

En France, l'article 76 de la loi de finances 1933 autorise le fisc dans le cas où une entreprise française, est sous la dépendance ou possède le contrôle d'entreprise située hors de France, à incorporer au bénéfice de l'établissement français ceux qui ont été indirectement transférés aux établissements étrangers par voie de majoration ou de diminution des prix d'achat, ou par tout autre moyen.

L'article 76 concerne aussi bien la filiale que la succursale. L'administration, malgré la réserve du protocole excluant la filiale de la définition de l'établissement stable, conserverait, si la convention était ratifiée, le droit de rectifier la déclaration de la filiale en matière de B. I. C.

L'alinéa 2 applique le même principe, *mutatis mutandis*, « au bénéfice transféré d'une entreprise américaine à une entreprise française » ; dans le cas de succursale l'alinéa 2 n'offre pas un très grand intérêt, l'entreprise principale étant taxée sur l'ensemble de ses bénéfices, sous réserve il est vrai de l'imputation de l'impôt payé à l'étranger. Dans l'hypothèse de la filiale étrangère d'une société américaine, comme dans celle de la filiale américaine d'une société étrangère, la section 45 du Rev. act. de 1928 autorise le commissaire à procéder à la ventilation du revenu brut et des déductions entre les deux sociétés. Seule la conciliation des textes concurrents du droit français et américain, peut faire disparaître la double imposition. D'autre part, nous l'avons vu, l'article 1 ne supprime pas complètement la double imposition internationale tenant aux différences des systèmes d'impôt.

L'ART. 3. — étendant à la navigation aérienne l'exemption accordée par le décret français du 20 mai 1927 aux transports maritimes, dispose « *que les revenus qu'une entreprise que l'un des États contractants tire de l'exploitation d'aéronefs immatriculés dans cet État et effectuant le transport entre les deux pays, ne sont impossibles que dans le premier État.* » La ventilation équitable du revenu des entreprises internationales de navigation aérienne offre les plus grandes difficultés. Le problème s'est posé de façon trop récente pour que la pratique administrative ait pu dégager des principes bien nets, et d'autre part, les subventions officielles faussent la notion même du bénéfice *normal*. En l'espèce, les deux États contractants emploient la méthode de la répartition fractionnaire :

La France compare les recettes françaises à la somme des recettes totales et des subventions accordées par l'État du siège. Les États-Unis appliquent la méthode extrêmement complexe que l'article 683 du règlement 74 prévoit pour les sociétés de navigation maritime.

L'article 3 réserve à l'État du lieu d'immatriculation, c'est-à-dire du domicile, le droit d'imposer ; cette exonération, conformément au protocole comprend :

a) en France l'impôt sur les B. I. C., et sur le revenu des valeurs mobilières ;

b) aux U. S. A. l'income tax fédérale.

L'exemption ne s'étend donc ni à la patente française ni aux impôts locaux américains.

L'article 3 ne semble pas présenter actuellement un très grand intérêt pratique ; mais, des déclarations

récentes du colonel Lindberg permettent, paraît-il, d'envisager la création prochaine d'un service régulier d'aviation transatlantique.

Si les articles précédents n'imposent pas grand changement à notre droit commun fiscal, les articles 5 et 6 imposent des modifications profondes à l'assiette de notre impôt sur le revenu des valeurs mobilières. Ils accordent aux sociétés américaines, établies en France, un traitement comparable à celui dont bénéficient les sociétés belges et italiennes par le jeu des conventions que nous avons analysées.

Les sociétés américaines n'ont cessé d'élever les protestations les plus vives contre notre système forfaitaire de la quotité imposable, qui les assujettissait à l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, même au cas où la succursale française était déficitaire. Cette pratique n'entraîne pas de superposition internationale, puisque les U. S. A., ne prélèvent pas d'impôt cédulaire sur le coupon, mais il faut se rappeler que la section 131 limite à un certain maximum l'imputation sur l'impôt fédéral des taxes payées à l'étranger.

D'autre part, l'extension donnée par la jurisprudence à la notion de « *biens* » exploités en France, provoquait une superposition interne et lésait gravement les sociétés américaines contrôlant une filiale française.

L'article 5 modifie le régime des sociétés américaines possédant en France des établissements stables, c'est-à-dire des succursales, en décidant qu'elles ont « *par dérogation à l'article 3 du décret du 6 décembre 1872, la faculté d'acquitter l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, sur*

les trois quarts des bénéfices effectivement retirés de ces établissements, ces bénéfices étant évalués conformément aux dispositions de l'article 1^{er}. Une société américaine, qui veut se placer sous le régime prévu à l'alinéa précédent, doit en faire la déclaration au bureau de l'enregistrement dans les 6 mois qui suivront la mise en vigueur du présent accord, ou la création par elle d'un établissement en France. L'option vaut pour tous les établissements d'une même société. Elle est irrévocable ».

Le système de l'article 5 diffère sensiblement dans sa modalités et ses principes de celui qui est appliqué aux succursales belges ou italiennes. En effet, le traitement prévu dans l'article 5,

1^o est facultatif,

2^o déroge, même en faveur de la succursale, à la règle de l'imposition forfaitaire assise sur la comparaison des actifs ou des chiffres d'affaires. Sans doute, l'administration qu'elle soit en présence de succursales belges ou italiennes, ou de succursales américaines, devra renoncer à imposer l'entreprise principale sur le revenu des valeurs mobilières si l'établissement français est déficitaire, mais les conventions franco-belge et franco-italienne, en maintenant le principe de la quotité, obligent la France à percevoir une quote-part des distributions totales et par suite à ne rien réclamer, au cas où l'ensemble de l'affaire est déficitaire et ne distribue ni dividendes ni intérêts. Au contraire, l'article 5 de la convention franco-américaine, décide que l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières sera assis « *sur les 3/4 des bénéfices effectivement retirés des établissements français* ». Ici, par consé-

quent, l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières est, au cas où la société américaine accepte l'option, basé non plus sur une part de ses distributions, mais directement sur la bénéfice. Imaginons que la succursale française réalise 1 million de bénéfice net alors que la société américaine est déficitaire ou se refuse à distribuer ses bénéfices, la France n'en prélèvera pas moins 16 % sur les $\frac{3}{4}$ d'un million c'est-à-dire 120.000 francs, alors que le système de la quotité lui aurait interdit toute perception.

Ce système présente tant pour le Trésor français que pour les sociétés américaines les avantages et inconvénients du forfait. La faculté d'opter est limitée à un délai assez court pour éviter que les sociétés bénéficiaires ne choisissent le régime le plus avantageux, après avoir transféré le bénéfice de leur établissement dans l'État du siège. D'autre part, l'article 5 prévoit que le revenu sera évalué conformément à l'article 1, mais nous pensons qu'il conviendrait de faire jouer également l'article 2 qui prévoit le redressement des bénéfices.

ART. 6. — Ce texte déroge à l'article 3 du décret du 6 décembre 1872, en faveur des sociétés américaines, contrôlant des filiales françaises.

« Une société américaine ne sera pas assujettie aux prescriptions de l'article 3 du décret du 6 décembre 1872, en raison d'une participation dans la gestion ou dans le capital, ou à cause de toute autre relation avec une société française, si lesdites sociétés américaines et sociétés françaises se conforment aux dispositions du présent article. »

Bien que le texte ne l'affirme pas, l'article 6 ne présente d'intérêt que si la société américaine exerce un contrôle effectif sur la filiale, soit qu'elle en détienne la majorité des actions, soit que leurs administrateurs soient communs, soit qu'elle participe au capital ou à la gestion d'une société de même groupe. Dans ce cas on l'a vu, le fisc considère que la société étrangère exerce son activité en France et frappe à la fois au titre de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières la société-mère et la filiale. L'article 6 met fin à cette superposition interne, en adoptant le système que nous avons étudié dans les conventions passées avec la Belgique et l'Italie : la société étrangère échappera à l'impôt français, seule la société française paiera la taxe instituée par la loi du 28 juin 1872 sur le produit de ses actions et obligations, mais l'Administration se réserve d'ajouter au bénéfice déclaré par la société française, ceux que la société-mère retirerait *directement* ou *indirectement* de sa participation au sens de l'article 4. Cet article se référant à la législation nationale, il conviendrait d'appliquer dans ce cas l'article 76 de la loi de finances 1933.

La France, par l'article 6, renonce donc en matière d'impôt sur le revenu des valeurs mobilières étrangères à un système forfaitaire d'évaluation, dont une interprétation récente avait un peu trop largement étendu le champ d'application. Ainsi, une société comme la Boston Blacking pourrait prétendre à bon droit qu'elle n'exploite plus de biens en France, que seule sa filiale doit être imposée ; dans le cas où les bénéfices de celle-ci se révélaient insuffisants, l'administration contrôlera si les con-

ditions que lui impose la Boston Blacking Américaine dans leurs relations commerciales et financières (vente de matières premières, traitements d'administrateurs, redevances pour brevets, prêts, etc.) ne sont pas de nature à provoquer une évasion des bénéfices. Si le déficit de la Boston Blacking Française est imputable à des conditions locales, mévente, concurrence, incapacité des directeurs, et qu'il apparaît que les contrats passés avec d'autres sociétés affiliées l'ont été sans esprit de fraude, les deux sociétés échapperont à l'impôt ; on voit combien il peut être délicat, en fait, de résoudre le problème du transfert de bénéfice.

Comme pour les succursales, le régime institué par la Convention franco-américaine est facultatif. La société-mère devra, conjointement avec la société française, faire la déclaration dans les 6 mois de la mise en vigueur de l'accord, ou dans les 6 mois de la prise de participation, ou de contrôle effectif. Ici aussi, l'option exercée est irrévocable.

L'alinéa 3 confère aux sociétés américaines qui restent soumises au régime de la quotité responsable, des avantages exorbitants, du droit commun, en leur accordant le bénéfice des *articles 27, 28, 29, de la loi du 31 juillet 1920* et de *l'article 25 de la loi du 19 mars 1928*. Nous avons analysé, à propos des sociétés italiennes, les conséquences de ces dispositions et nous nous permettons de renvoyer pour de plus amples détails, à cette partie de notre étude ; ainsi, la Boston Blacking imposée au titre des actions de sa filiale pourra demander au nom de *l'article 27 de la loi du 31 juillet 1920* qu'on impute sur sa quotité im-

posable le montant des dividendes et intérêts de la filiale soumis à l'impôt. Cette faveur ne présente évidemment d'intérêt que si l'ensemble de l'affaire n'est pas déficitaire, puisque, en ce cas, le fisc français ne peut rien percevoir.

L'article 28 de la loi du 31 juillet 1920 exonère la conversion au porteur des titres, obligatoirement nominatifs, de la société-mère.

L'article 29 exonère de l'impôt sur le revenu des créances la société américaine qui fait des prêts à des industriels et commerçants français, si les obligations émises en représentation ont subi l'impôt français.

Enfin, l'extension aux sociétés américaines de l'article 25 de la loi du 19 mars 1928 qui a été prorogée jusqu'en 1934, allège considérablement les droits frappant la fusion des sociétés bénéficiaires avec les sociétés françaises.

Toutes ces faveurs semblent peu justifiées ; les *articles 27 de la loi du 31 juillet 1920* et *25 de la loi du 19 mars 1928* ont eu pour but de favoriser la concentration industrielle française et non de faciliter l'installation dans notre pays de sociétés étrangères. L'étendue du marché national, et la modération de la fiscalité fédérale permettent aux entreprises américaines, dans certaines branches de l'industrie, de produire à des prix de revient auxquels ne peuvent prétendre les sociétés françaises. Les rigueurs de l'administration, si peu défendables qu'elles soient en droit, ont sans doute contribué à éviter l'invasion de notre marché par des produit

étrangers, ou fabriqués chez nous à l'aide de capitaux étrangers. A une époque où l'exaspération des nationalismes semble proposer à chaque État l'anarchie économique pour idéal, on peut concevoir que les divergences de législation servent comme les barrières douanières, à corriger les inégalités naturelles entre les nations ; aussi l'extension aux sociétés américaines de l'article 27 nous semble-t-elle inopportune ; d'autre part, l'application du système de la quotité si elle offre souvent des avantages pour le Trésor, l'expose aussi aux inconvénients du forfait et il n'apparaît pas que les rigueurs de notre Administration aient sérieusement écarté les sociétés américaines de notre pays, ni qu'elles aient trouvé ailleurs des débouchés plus larges à leurs marchandises et un emploi plus rémunérateur à leurs capitaux.

Il est uniquement question dans la convention de la quotité imposable en raison de l'exploitation des *biens* français, et établie par l'article 3 du décret du 6 décembre 1872. Le protocole précise utilement que l'accord ne modifie pas le régime de l'abonnement en matière de titres. Dans ce deuxième cas, la société étrangère doit l'impôt sur une quotité de ses distributions totales, égale au pourcentage que sont censés représenter les titres circulant en France dans l'ensemble des titres émis.

ART. 7. — Il dispose que « *les rémunérations payées par l'un des États contractants à ses citoyens pour travaux et services personnels accomplis dans l'autre État, sont exemptes d'impôts dans ce dernier État.* »

Ce texte semble viser le cas d'artistes français effec-

tuant une tournée aux U. S. A. et domiciliés en France. Ces appointements, gagnés aux U. S. A., sont frappés à la fois à la source, et en France, ou sont domiciliés les bénéficiaires.

Par l'article 7, l'Amérique renonce à l'impôt, tout au moins à l'income tax, comme le spécifie le protocole. On remarquera, d'autre part, que le paragraphe 4 du protocole précisait que l'article 1 n'exempte pas les rémunérations payées pour le travail accompli aux U. S. A.

L'article 8 adopte une solution semblable en matière de pension pour faits de guerre; une pension payée par la France à un bénéficiaire résidant aux U. S. A. sera exempte d'impôts dans ce dernier État, ce texte dérogeant en faveur de la France au principe français suivant lequel la pension est imposée au lieu du domicile du redevable.

L'article 9 intéresse notre impôt sur les bénéfices des professions non commerciales et sur les traitements et salaires.

« Les revenus des catégories suivantes payés dans l'un des États contractants à une société de l'autre État, ou à un citoyen de cet État y résidant, sont exempts d'impôts dans le premier État :

a) *Redevances versées en contre-partie du droit d'utiliser des brevets, procédés et formules secrets, marques de fabrique et droits semblables.*

b) *Les revenus perçus comme droits d'auteurs.*

c) *Pensions privées et rentes viagères. »*

L'impôt français n'est perçu que si le bénéficiaire des droits considérés est domicilié ou établi en France ; au

contraire, ces revenus sont soumis à l'income tax s'ils sont perçus pour l'utilisation des biens se trouvant aux U. S. A. Une personne physique ou morale domiciliée en France est donc exposée à une double imposition ; par l'article 9 les U. S. A renoncent au principe de l'origine en faveur de la règle française du domicile.

L'article 10 précise que l'accord entrera en application le 1^{er} janvier de l'année qui suivra celle de la ratification et restera en vigueur pour 5 ans.

D'autre part, l'alinéa 3 dispose que les sociétés américaines qui n'ont pas été définitivement assujetties à l'impôt, édicté par l'article 3 du décret du 6 décembre 1872, avant le 1^{er} mai 1930 et qui ont fait la déclaration mentionnée dans l'article 6 de la convention échappent à l'application de l'article 3 du décret en question, pour la période antérieure à l'entrée en vigueur de l'accord.

Cette disposition présente pour les sociétés américaines le plus haut intérêt pratique. Les impôts qui leur sont réclamés du fait de l'extension de la quotité imposable se montent, au dire des journaux américains, à plusieurs millions de dollars ; comme la plupart des procès engagés par le Trésor sont encore pendants, et qu'aucune mesure d'exécution n'a été prise contre les sociétés défaillantes, l'application rétroactive de l'article 10 entraînerait pour les firmes intéressées une économie appréciable.

Les conclusions de ce chapitre nous ramènent tout naturellement à nos observations préliminaires sur les difficultés qu'éprouvent à conclure une convention équitable de non-imposition, deux États qui ne sont pas

arrivés au même degré d'expansion économique, et dont les législations sont foncièrement dissemblables. Par l'adoption, dans sa teneur actuelle, de la convention du 27 avril 1932, la France consentirait des sacrifices aussi considérables qu'unilatéraux. Des citations extraites de deux grands journaux américains, donneront mieux que nous ne saurions le faire, un exposé objectif de la situation.

Le New-York World dans son numéro du 29 avril 1932 rappelle la part qu'ont prise la Chambre de Commerce et l'Ambassade américaine à Paris dans la lutte contre la double imposition des sociétés américaines en France, « le juge WADHAMS, Président de la Commission juridique et d'arbitrage de la Chambre de Commerce a déclaré que la convention qui vient d'être signée est destinée à la fois à supprimer la double imposition qui oblige les maisons américaines à acquitter les impôts d'abord sur les bénéfices de leurs subsidiaires françaises et ensuite sur les dividendes déclarés et prélevés sur les mêmes bénéfices, et à mettre fin à la fâcheuse « quotité imposable » basée sur le rapport entre les affaires faites en France et les affaires globales de la société, qui nécessitait des recherches et des déclarations relativement aux affaires faites par la société Américaine, non seulement en France mais dans n'importe quel pays du monde... »

Aussitôt que M. EDGE eut été nommé ambassadeur à Paris, le Colonel Wm TAYLOR, Président à la Chambre de Commerce, attira son attention sur les inconvénients de la double imposition et de plus, la Chambre de Commerce

américaine à Paris a lutté continuellement pour placer les firmes américaines en France sur le même pied en matière d'impôt que les entreprises françaises... »

Si le *New York World* est assez objectif dans ses propos, le *New York Herald* du 28 avril manifeste un enthousiasme un peu imprudent.

« Les négociations destinées à régler l'irritante question de la double imposition des sociétés américaines exploitant des affaires en France, après avoir traîné en longueur pendant 6 ans, ont pris fin hier...

« La Convention, non seulement abolit la quotité imposable créée par la loi de 1872, imposant les dividendes des sociétés-mères américaines, ayant des subsidiaires en France, mais prévoit un nouvel arrangement pour la taxation des subsidiaires sur place. Jusqu'à présent, ces subsidiaires étaient contraintes à payer des impôts sur leur chiffre d'affaires français, tandis que les sociétés-mères aux U. S. A. étaient soumises à une taxe variant de 16 à 18 % sur des dividendes calculés en prenant comme base le rapport entre le montant des affaires faites en France et les bénéfices globaux. Il se peut que la succursale française ait été incapable de réaliser des bénéfices, pourtant, en vertu de cette ancienne loi, le gouvernement français, afin d'éviter la dissimulation des bénéfices réalisés en France, prétendait avoir le droit de taxer une part du montant total des dividendes déclarés, égale au pourcentage des affaires faites en France dans l'ensemble des affaires. Les firmes américaines ont contesté ce droit, qui, bien qu'établi en 1872 ne leur a été appliqué qu'en 1926.

La signature de la convention a été une surprise complète pour les milieux d'affaires américains en France hier, et causera une fierté générale. D'autres pays ont également *contesté* la légalité de la double imposition, mais l'Amérique est le premier pays qui soit arrivé à un accord avec la France. Les termes de la convention n'ont pas été divulgués par l'ambassadeur américain, l'accord n'ayant pas encore été ratifié. Toutefois, on a la certitude qu'il le sera, car il répond à presque toutes les exigences des U. S. A. Les fonctionnaires de l'ambassade ont admis pourtant que certaines concessions affectant les intérêts avaient été faites en matière fiscale, pour obtenir l'approbation du gouvernement français, à ce que l'on dit ; *ces concessions sont négligeables et hors de proportion avec les avantages obtenus par l'Amérique*. D'après les fonctionnaires de l'ambassade, cette convention a une double portée :

1^o Les sociétés mères américaines réaliseront l'économie des millions de dollars réclamés par la France, ce qui augmentera leurs bénéfices nets et *représente un gain considérable pour le fisc américain*.

2^o Les firmes subsidiaires américaines en France savent maintenant exactement où elles en sont dans leurs affaires annuelles puisqu'il est établi un taux d'imposition fixe.

La convention rétroagit au 1^{er} mai 1930, ce qui implique une économie de plusieurs millions de dollars pour les sociétés américaines en France.

Les U. S. A. n'ayant jamais eu un tel système de double imposition, l'accord constitue surtout une victoire pour

l'Amérique. La France se basait sur cette idée que la double imposition était nécessaire pour avoir une idée réelle des bénéfices réalisés chez elle par les sociétés étrangères, en raison de la possibilité de transferts de bénéfices.

En vertu de l'accord, la France peut maintenant examiner sur place les livres des firmes américaines qui font des affaires en France et obtenir ainsi une estimation exacte de leur chiffre d'affaires pour fixer une imposition équitable... »

Dans l'ensemble, la presse américaine crie victoire ; mais l'accord, qui fut ratifié très rapidement à Washington, se heurta à l'hostilité irréductible des milieux économiques et politiques français ; les américains sont bien placés pour savoir que les Parlements ne ratifient pas toujours l'œuvre des hommes d'État et d'ailleurs, la résistance des Chambres françaises ne saurait être imputable à un nationalisme intransigeant. Le Trésor ne peut consentir les sacrifices considérables que lui impose pour le passé et l'avenir, la Convention du 27 mai 1932 en échange des articles 7, 8, 9, qui n'arrachent aux U. S. A que des concessions « négligeables » et sans mesure avec les avantages obtenus.

D'autre part, l'instabilité actuelle du dollar, en offrant aux entreprises américaines une prime au dumping, nous semble rendre inopportune pour l'instant, toute convention dans le domaine économique et fiscal. Mais il n'est pas interdit d'espérer que les échanges internationaux de capitaux ou de marchandises retrouveront une commune mesure. Il est incontestable que le régime fiscal imposé aux sociétés-mères américaines a été une

source constante d'irritation entre les deux pays, et l'État français est aussi intéressé que les sociétés américaines à une prompt solution de ces difficultés ; mieux vaut en effet pour le Trésor percevoir un impôt assis sur des bases équitables que poursuivre en vain le recouvrement de taxes arbitraires. Un double souci de logique et de justice doit amener la France à renoncer à l'application rigoureuse du système de la quotité dans tous les cas où il y a véritablement :

1^o Superposition interne, c'est-à-dire quand la filiale française réalise des bénéfices suffisants ;

2^o Superposition internationale, c'est-à-dire là où la comparaison des actifs ou des chiffres d'affaires fait attribuer à la succursale un revenu qu'elle n'a pas retiré effectivement de son activité.

Seule, l'adhésion de la France et de l'Amérique à une convention collective de ventilation du bénéfice commercial et industriel permettra, en supprimant le risque des transferts de revenus, de renoncer purement et simplement au système forfaitaire d'imposition établi par l'article 3 du décret de 6 décembre 1872. En ce cas, l'option prévue par les articles 5 et 6 n'aurait plus de raison d'être et il serait inutile d'étendre aux sociétés américaines le bénéfice de l'article 27 de la loi du 31 juillet 1920.

En échange des sacrifices consentis par la France, les U. S. A. accorderaient à nos nationaux des avantages plus sérieux que ceux qui résultent des articles 7, 8, 9, actuels.

On peut proposer en particulier :

1^o Le maintien de ces articles ;

2° Le rétablissement de l'article 10 du projet primitif, qui exemptait de la supertax américaine les revenus d'origine américaine, encaissés par des bénéficiaires domiciliés en France.

3° La disparition de certaines des réserves apportées par le protocole, paragraphe 1, à l'interprétation de l'article 1^{er}. Cette modification exempterait de l'income tax les revenus du capital ou du travail perçus aux U. S. A. par des personnes physiques ou morales, ayant en France leur domicile ou leur établissement et par suite assujetties à l'impôt français.

4° La concession d'avantages analogues en matière de succession.

Si des avantages semblent insuffisants, ou que les U. S. A. se refusent à nous les accorder, rien n'interdit de chercher en dehors de la convention une contrepartie convenable aux sacrifices du Trésor français, et il est probable que la ratification d'un traité fiscal obéira à des raisons politiques autant qu'économiques. L'aménagement de notre dette de guerre envers les U. S. A., qui est une cause d'irritation autrement grave que la double imposition des sociétés, nous semble offrir en l'espèce, un excellent terrain d'entente.

CONCLUSION

L'analyse du projet franco-américain marque le terme de l'étude des conventions par lesquelles la France a essayé de supprimer la double imposition interne et internationale. Nous voudrions, en guise de conclusion, formuler une appréciation brève sur l'œuvre accomplie.

Dès le début de ce travail, nous avons insisté sur l'ampleur et les difficultés de la tâche qui s'offrait aux négociateurs ; pour qui sait combien les États sont jaloux de leurs prérogatives fiscales, la loi du 13 juillet 1933, par laquelle le Parlement français a adopté des conventions passées avec la Belgique et l'Italie, est un précédent d'une importance considérable.

D'autre part, la comparaison des divers accords, qu'ils aient été soumis ou non à l'approbation législative, permet de remarquer que le problème de la double imposition n'a pas reçu de solution parfaite ni uniforme. Nous avons signalé à plusieurs reprises combien la diversité des législations et des règles administratives rendait difficile l'élaboration d'un texte imposant aux deux signataires des sacrifices équivalents et il faut re-

connaître que les différents principes qui inspirent la législation fiscale française, multiplient les causes de superposition :

La règle du domicile, en matière de traitements, salaires et pensions, tantièmes, impôt général, entre presque toujours en conflit avec celle de la source quand des revenus sont gagnés à l'étranger par des bénéficiaires domiciliés en France... Aucontraire, inversement, il peut y avoir évasion fiscale au cas où un étranger exerce une profession en France. Les conventions, en général, sacrifient le principe du domicile à celui de l'origine. On voit immédiatement que cet arrangement, s'il impose des sacrifices à notre Administration, lui procurera aussi des recettes nouvelles.

La perception de revenus de valeurs mobilières étrangères provoque, on l'a vu, des superpositions d'une extrême gravité ; le système du précompte, sans toujours supprimer complètement la double imposition, en atténue notablement les conséquences pratiques. D'autre part, le système français de la quotité imposable appliqué aux sociétés étrangères exerçant leur activité sur notre territoire conduit souvent à une taxation arbitraire et à des superpositions internes et internationales. Les conventions suppriment les premières et allègent le poids des secondes, mais l'application de ces textes est subordonnée à une évaluation exacte du bénéfice des entreprises étrangères.

La législation française sur les B. I. C. est libérale, puisqu'elle ne frappe que les bénéfices réalisés par des établissements stables sis en France ; aussi, les conven-

tions adoptent-elles la règle française ; mais la répartition internationale du revenu brut et des déductions soulève les plus graves difficultés et dans ce domaine, tout reste à faire. Il ne faut pas craindre de dire et de répéter que la double imposition du bénéfice et des valeurs mobilières ne disparaîtra que lorsque le problème de la ventilation aura été résolu. L'adhésion des États à la Convention, dont le projet se trouve à la fin de notre 1^{re} partie, constituerait un très notable progrès dans ce domaine.

L'exposé de ces imperfections ne doit pas faire mésestimer l'importance pratique des conventions, et ce n'est pas une clause de style que d'affirmer que la loi du 13 juillet 1933 favorisera les relations économiques entre les contractants :

L'allègement du régime fiscal des valeurs étrangères incitera les particuliers et les sociétés ressortissants de l'un des signataires à mettre en portefeuille des valeurs d'entreprises ayant leur siège dans l'autre État.

Les modifications apportées à l'imposition des bénéfices, traitements, salaires, et la disparition de la double imposition interne française faciliteront les échanges de travailleurs et de capitaux entre la France et les États bénéficiaires des accords.

D'autre part, l'application des conventions mettra fin aux fraudes auxquelles pouvait donner lieu la déclaration des coupons, traitements, salaires, revenus de tout ordre, touchés à l'étranger par des nationaux et le sacrifice imposé à notre Administration sera peut-être moins grand qu'on pourrait l'imaginer.

Enfin, si l'on rappelle qu'une fiscalité trop lourde dévore la matière imposable, il est permis d'affirmer, sans paradoxe, qu'une convention de non-imposition peut être une source de profit pour l'État qui l'a signée.

Ces diverses raisons nous incitent à croire que les accords approuvés par le Parlement satisferont à la fois les contribuables intéressés et *les Administrations*, et que les résultats obtenus amèneront la France à conclure des traités semblables avec d'autres grands États, en particulier avec l'Allemagne et le Royaume-Uni. Il convient, à ce propos, d'affirmer hautement, à l'heure où se déchainent les nationalismes de tout ordre, que l'œuvre de la Société des Nations n'est pas seulement politique et que le domaine de la double imposition est un de ceux où son action s'est exercée de la façon la plus bienfaisante et la plus efficace.

Vu : Le Doyen,
E. ALLIX

Vu : Le Président de la Thèse,
René CASSIN

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Paris,
J. CHARLÉTY.

BIBLIOGRAPHIE

- ALLIX (Edgar). — *Traité de Science de Finances et législation financière.*
- CARROLL (Mitchell. B.). — « *L'imposition des entreprises étrangères et nationales en Allemagne, aux Etats-Unis d'Amérique, en Espagne, en France et dans le Royaume-Uni* » (Société des Nations, 1932. N° Officiel C. 73, M. 38, II, A. — II. *Questions Economiques et Financières*, 1932, II, A. 3).
- Rapports adressés à l'enquête CARROLL par la Belgique, l'Italie, la Tchécoslovaquie*, (parus en septembre 1933 dans le volume 2, Ser. P. S. D. N., 1933, II, A. 18).
- Rapport présenté par la réunion générale d'experts gouvernementaux en matière de double imposition et d'évasion fiscale.* (Ser. P., S. D. N., 1928, II, 49).
- Rapport du Comité Fiscal au Conseil sur les travaux du Comité lors de sa 4^e session à Genève 15-26 juin 1933* (Ser. P. S. D. N., 1933, II, A. 15).
- CASSIN (René). — *Cours de droit fiscal professé à la Faculté de Droit de Paris :*
- Doctorat 1930-31 : *Les ententes internationales contre les superpositions d'impôts en matière de sociétés.*
- Doctorat 1932-33 : *Régime fiscal des sociétés ayant à la fois des intérêts en France et dans d'autres pays.*
- LEPAULLE (Pierre). — *La double imposition des sociétés étrangères en France sur le revenu des valeurs mobilières* (Revue de Droit International Privé, 1932).
- LEPAULLE (Pierre). — *Traité des trusts en droit fiscal et en droit international.*

- MICHEL (Jean). — *Les participations des sociétés étrangères dans les entreprises françaises et l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières* (Clunet 1929, p. 557).
- MICHEL (Jean). — *Guide pratique du droit fiscal des sociétés françaises et des sociétés étrangères en France*, 2^e édition, Paris, 1933.
- NIBOYET. — *Personnalité et Nationalité des Sociétés*. Revue de Droit International privé. Paris, 1927.
- NOGARO fils. — *Les traités d'établissement et le droit des Étrangers en France*. Sirey, 1930.
- OUALID (William). — *Revue de Science et de Législation financières* 1927.
- PROJET DE LOI portant approbation de la Convention franco-belge, annexe au procès-verbal de la 2^e séance du 8 décembre 1931, n^o 5876.
- PROJET DE LOI portant approbation de la Convention franco-italienne, annexe au procès-verbal de la séance du 11 juillet 1932 de la Chambre des Députés, n^o 525.
- SOCIÉTÉ DES NATIONS. — *Recueils des accords internationaux et des dispositions de droit interne contre la double imposition et l'évasion fiscale*, volumes 1, 2, 3, 4.
-

IMPRIMERIE DES PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE,
Paris-Saint-Amand. — 22-11-1933.
